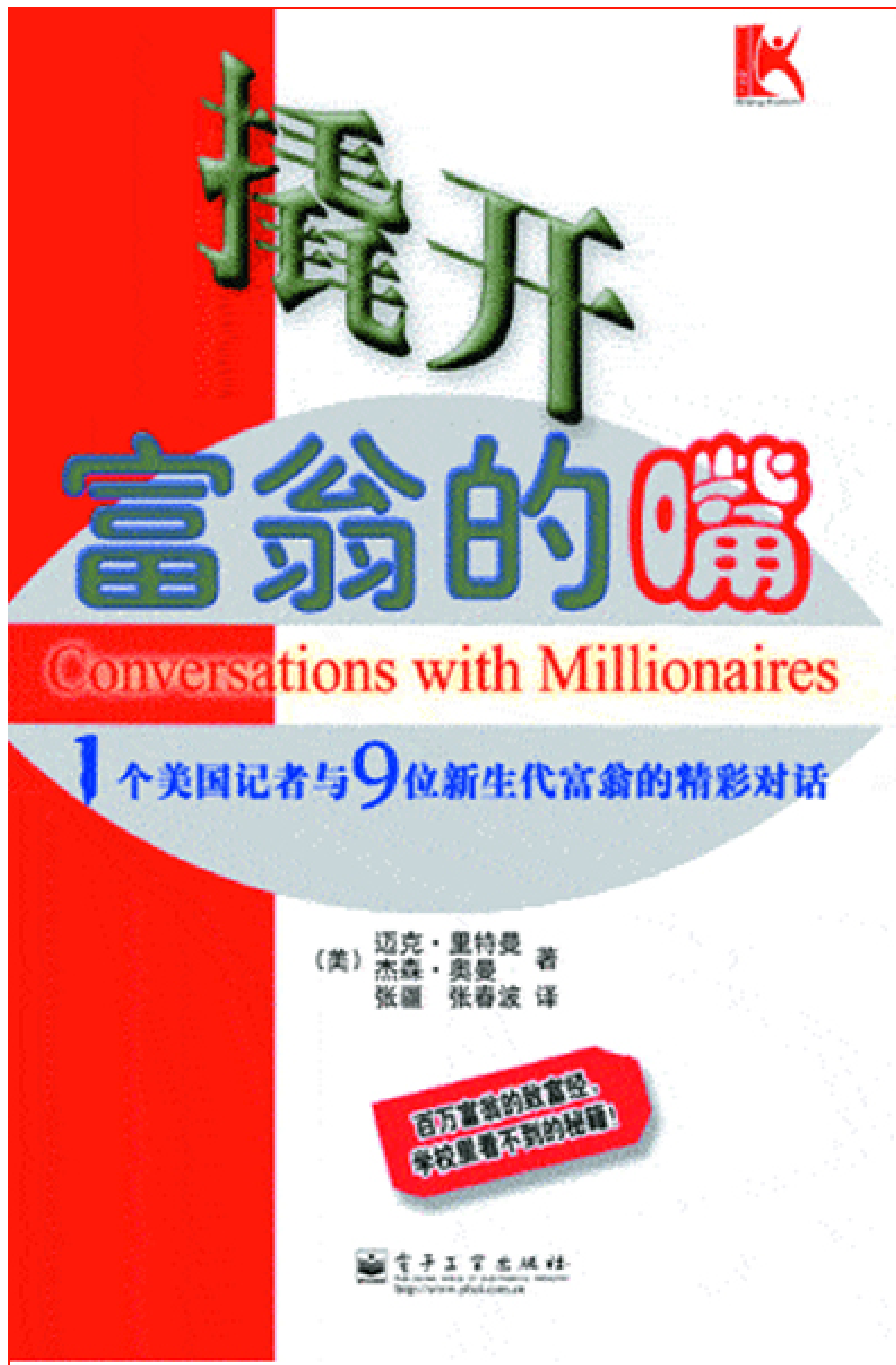
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一部分第 1 节 与吉姆·罗恩对话(1)

迈克的开场白

在过去的 38 年间，在漫漫岁月中，有这样一个不同寻常的人，在他的影响下涌现出了一批成功人士，这些人又通过言传身教带动了一大批人实现了个人的进步与发展。他们当中有马克·维克多·汉森①、安东尼·罗宾斯②等等许多大家耳熟能详的人物。

他出版了十几本书，发行了十几盘录音带，开办了十几次讲座，向你讲述成功的概念，告诉你如何在生活中发挥自己的潜质，如何实现自己的梦想。

今晚，我为你请来了这个人，他就是独一无二的—吉姆·罗恩①！

我们将在今晚的节目中，从头到尾仔细地探讨一下，你如何才能成为一个在事业和家庭方面都令人钦羡的成功人士，你究竟该怎么去做才能拥有一个成功的人生。

为什么全世界有上千万人把吉姆·罗恩尊为自己的引路人，认为是他给自己指明了人生的方向？

迈克：吉姆·罗恩，欢迎你来到《迈克·里特曼访谈秀》②。我来抛砖引玉，你来畅所欲言。

吉姆：嘿，谢谢你，迈克，很高兴来到这里。

迈克：那太好了。今晚你的到来让我们每一个人，包括我自己都激动不已。在接下来的 57 分钟内，我们要一起来聆听你的智慧，听你讲述成功的概念，告诉我们取得成功的要诀。

我想我们就从“成功”这个字眼入手吧。

什么样的人才称得上是成功人士呢？

在吉姆·罗恩看来，成功究竟意味着什么呢？

吉姆：哦，我觉得真正的成功，就像我在演讲中经常讲到的那样，就是生活幸福。

这种幸福一部分取决于个人收入，一部分取决于你是否赢得了经济上的自立，还有一部分在于你是否实现了自己的人生目标，是否梦想成真。它关系到你的家庭、子女、孙子孙女、好朋友，关系到你是否生活得充实，涵盖的范围极其广泛。

“成功”这个词涉及生活的各个方面。

它不仅仅在于你的工作好不好，收入是不是丰厚，财产是不是很多。成功与否不仅仅要看你的工资单或你的银行存款，而是要看你生活中的方方面面，从你一生中所取得的成就，到你是否尽了最大的努力去设计你的人生之路，这些成就是否给你带来了美满的生活。

迈克：也就是说，我们要学会设计人生。

那就让我们来说说人生的志向吧。

我们先来谈谈生活中的目标，谈谈如何策划自己的生活。

你在你自己的作品中谈到一些东西。你曾经说过“成功不是追来的，而是水到渠成的。”

这句话该如何理解呢？

吉姆：这句话千真万确。

我也是从别人那里学来的，我从 25 岁的时候开始学起。当时我结识了一个人，肖尔夫先生，他后来成了我的良师益友，不断地为我指明人生的方向。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他告诉我，成功与否取决于你能不能把自己培养成一个受成功青睐的人。

要取得成功，你必须拥有一定的能力。

他教会我如何实现自身的发展—要成为一个善于交流的人，要学会运用你自己的语言。

他还教会我如何安排自己的时间。

但是最最重要的是如何进行自身的培养，培养你的心态、你的个性，发展你自身的特点，提高你个人的声誉。然后就是能力的培养。从培养经营能力、用人能力、管理能力、领导能力，到学会如何在工作中和各种各样的人打交道。也就是说，它包括了我们所能想到的各种能力的培养。

他教会了我如何在自己身上下工夫，因为当时我只知道在工作上下工夫。

他对我说，“如果你肯在自己身上下工夫，那你就一定能财源广进。”

我按照他的话去做了，结果果然如此。

他推翻了普通人对成功的理解，他说，“成功不需要你去追赶，它不像一个好点儿的工作，需要你不停地去寻找。”尽管成功同样也是你渴望得到的东西。

你要做的就是扪心自问，“我是不是没有资格得到比眼下的收入高出三倍、四倍乃至五倍的报酬？”

如果我能直视着自己，答道，“不，我当然有这个资格。”那么我会接着问自己，“有谁会付给我这样的报酬？我到哪儿才能得到这高出三倍、四倍乃至五倍的收入呢？”

这个时候，你也许不得不承认，“目前不可能有任何人付给我这样的报酬。我也不可能碰到天上掉馅饼这样的好事。”

但是，假使你开始立即着手于自身的培养，在自己的心态、个性、言谈和其他技能上下工夫，那么你会发现自己开始步入了正轨，好的工作、出色的人才不请自来，你的生意之路也会自动铺展开，你的事业也开始蒸蒸日上，自然而然地，你会发现自己不仅赢得了经济上的自立，而且很有可能已经腰缠万贯了。

第一部分第 1 节 与吉姆·罗恩对话(2)

迈克：吉姆，也就是说，我们实际上在谈论的是如何改变我们的思维，改变我们思考问题的方式，让我们的思维和周边环境协调一致。

我们来探讨一下你刚刚说过的这番话。改变你的言谈，学会运用自己的语言。能不能给我们说说这句话究竟是什么意思。

吉姆：有一种独特的语言，它能把人引向成功。

你在家里或在自己生活的圈子里说话时可以随心所欲。

但是，如果你想让自己再上一个台阶，那就必须学会运用正确的语言—社交语言，以及你需要掌握的商务语言。

接下来就是在工作场合中注意不要口不择言，否则你会蒙受不可估量的损失。

你知道有的家伙一开口就讲些下流故事，说起话来粗俗不堪，满嘴脏字。

这要是在私人的小圈子里或是在酒吧这些地方倒没有什么大碍。但是一旦你进入商界或涉足财经领域，打算一展鸿图，提高自己的身价，平步青云，那你就必须言语谨慎。所以，你的言谈是至关重要的一环。

单单做到这点还不够，你还要学会掌握独特的、能把你引向成功的语言。你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要学会在言谈中表达对他人的尊重。在交谈中要能够及时地给予对方他所需要的启发，以及他所需要的理解。

这和你跟孩子进行交流时所要注意的技巧非常类似。

恰到好处的言谈可以为你打开财富之门。它可以使你得到他人的帮助，可以使你的生活更加美好，能带给你一段幸福姻缘。它还可以让你拥有恒久的友谊。

交流要想达到很好的目的，我们首先要调整自己的思维方式和心态，而在我们说话时，具体的措辞更是一个不容忽视的环节。

迈克：可不可以这样理解，今晚，此时时刻，我们正在和世界各地的听众共同探讨的问题就是，如何实现内心世界的改造，以及这一改造会给我们的生活带来怎样的变化。

大部分时候，人们总是在致力于改造自己的外部世界，而没有考虑到内心世界的改造。你看我归纳得对吗？

吉姆：完全正确。

当然，内心的转变在很大程度上是从转变个人理念开始的。

判断上的失误会给你造成经济、家庭或其他具体形式上的损失。而判断标准的错误真的会葬送我们的一生。它会使我们痛失良机，使我们原本美满的生活黯然失色。

我们需要学会纠正这些错误，不管它们是理念上的错误还是其他性质的错误。

有一次，我的良师肖尔夫先生曾经问我，为什么那段时间我总是闷闷不乐。

我给他看了我的工资单，并对他说，“这就是公司给的所有报酬。” 他对我说，“哦，不是这样的，你一定搞错了。你要是抱着这样的理念，那你永远也不会有长进的。”

我以为他没听明白我的意思，赶忙又说了一遍，“不，不，这是我的工资单。这就是公司给的所有报酬。”他听我这么一说，答道，“不，不是这样的，罗恩先生。这是公司给你的所有报酬。”

我恍然大悟，“哦，天啊，这我倒是从没想过。”

他接着说道，“公司里是不是有人领取的薪水比你高出两倍、三倍、四倍甚至五倍呢？” 我说，“没错，是这样的。” 他又说，“那你就不能说这是公司给的所有报酬。这只是公司付给你的所有报酬。”

如果你希望看到自己的工资收入呈三倍、四倍、五倍地增长，你不能对公司方面说，“我需要更多的钱。”你应该对自己说，“我需要改变一下自己的理念。我不能怨天尤人。我不能将一切归罪于税收制度。我不能寻找‘路途太远了’、‘天太热了’、‘太冷了’这一类的托词。我要正视自身的问题。”

这才是改变内心世界的第一步。纠正判断上的错误，纠正理念上的错误。

迈克：我们一直在谈论着有关理念的问题。其实所谓的理念是不是就是梳理提炼出一个目标？

想想看，现在我们的听众正等着你来给他们讲讲“理念”这个词的含义，他们将把你所说的理念运用到自己的现实生活中去。

他们一直遵循着惯常的思维方式，目前正处于茫然不知所措的境地，你能不能给他们讲讲你是怎样一步步塑造出新的理念，让自己的精神面貌焕然一新，同时还让他人也受益匪浅的？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一部分第 1 节 与吉姆·罗恩对话(3)

吉姆：你要从简单处着手。

如果你问人们，“我看你现在正在为赢得经济上的自立而奋斗，那你现在的理财观念是什么呢？”大部分人通常会说，“哦，天啊，我从没想过这个问题。”

你必须拥有非凡的理财观念，指导自己进行自我调整，接受某些新的处世原则，作出相应的变通，否则你会忘记乃至放弃自己要争取的经济上的自立。

你也不妨问问自己，“我的健康理念是什么？”你是不是只知道两手交叉，求老天保佑你健康，或是听之任之，待出了问题再去应付？

答案当然应该是否定的。你应该努力学会主动地去面对。

问问你自己，“我的胆固醇有多高？”一般人的理念是，“我不知道，管它呢。要是出了什么问题，到时候我自会想办法处理的。”

但是，到时候往往已经来不及了。到时候你不仅要花一大笔钱，还要付出很多时间，甚至有可能要了你的命。

如果有人能够帮助你纠正判断上的错误，或者帮助你调整错误的财务理念、思想意识理念、人际关系理念，那么就可以说，你已经迈出了改造内心世界的第一步。

我们面对的方向决定了我们人生的方向，而我们思维的方向决定了我们面对的方向。

理念就是我们思考琢磨的事情。你的价值观是什么？什么是好的？什么是不好的？更好的方式是什么？最好的方式是什么？

除非我们对上述问题进行建设性的思考，否则大多数情况下我们会轻易下结论。

这种轻易下结论的做法无异于顺水推舟，而顺水推舟会使我们在今后的这一年或五年里难以驶出贫穷的泥潭。

迈克：目前为止，我们一直在讨论如何提高自我意识，探讨关于理念的问题。

接下来我想谈谈在人生中如何运筹帷幄。不过转到这个话题之前，吉姆，我们先来说说你这几十年来一直在宣讲的一个主题。

你曾经给人们提出了两种不同的可能性，然后你给了人们一个选择。你说，“要么使自己成为别人计划中的一部分，要么充分享受自己的人生。”你能就此给我们指点一二吗？

吉姆：我的确这么说过。某些人选择退缩，让别人去创造利润，开创事业，提供就业机会。似乎在他们看来，自己按点工作，让别人去承担责任能让自己更轻松一些。而他们所要做的就是回到家里，尽可能地随遇而安。

但是我认为，你自己完全可以开始思考这样一个问题，“我该怎样去把握自己的生活？我是否可以胜任一项更好的工作？我是否有可能自己创业，开始做点事情，发挥个人的创造力？”

如果我们只是退避三舍，拒绝承担责任，那么我们就会丧失主动，成为别人计划中的一部分，而不是制定并实施自己的人生计划。

如果你自己没有一套计划去充实自己的人生，那么你很可能只好拿自己的人生去适应别人的计划了。

迈克：吉姆，如果我真的不知道对自己的人生该怎样运筹帷幄，那该如何是好呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那些上班族该怎么办呢，他们朝九晚五，按点工作，他们不知道什么事情能激发自己的热情，不知道该何去何从，他们该从哪里起步呢？

吉姆：在策划人生的最初时刻，你并不一定要踌躇满志，给自己定下一个很高的起点。你在作出最初的计划时完全有可能是迫不得已而为之。

我的朋友比尔·伯利曾对我说，他在高中毕业后从肯塔基来到了芝加哥，当时他找到的第一份工作是守夜。

有人就问他，"你怎么能甘心做个守夜的看门人呢？"他回答道，"为了糊口。"

所以，求生是人的第一志向。首先，要想办法活下来。

接下来就是以此为起点开始积累，找事情做，哪怕这些事情让你厌烦。

你不需要热爱你所从事的工作。只要珍惜这个起步的机会就行了。因为再过上一年、五年、十年，你绝不会还停留在你现在起步的地方。

首先，你要开始纠正自己的理念。

找事情做，什么事情都可以，最初的工作内容究竟是什么并不重要。

美国是个充满奇迹的国家，在这个国家里，每个人都有机会获得成功。

即使你出身底层，必须通过一步步地攀登才能达到成功的顶峰，又能怎么样呢？只要他们允许你攀登就足够了。

所以，只要你上了学，逐步成长，学到本领了，坚持上课、读书，半夜里多费点灯油，树立志向并付诸实践，那么我敢说，你面临的机遇将是不可限量的。

这就是我从 25 岁开始的切身体会。

第一部分第 1 节 与吉姆·罗恩对话(4)

迈克：从 25 岁起，在短短六年的时间里，你从最初一文不名到坐拥百万家产。

显然，你把刚才所说的一切都付诸了实施。你开始给自己"洗脑"，改变自己的思维方式，改变自己的心态。

你有一句名言，我觉得——这完全是我个人发自内心的感受，你的这句名言直到今天仍然对我有着很大的影响，这就是你曾说过的"遵循原则，远离悔恨"。

我们来说说这句话的重要性吧。我们如何通过有原则的生活，以及通过坚守原则来得到自己想要的一切？

吉姆：不错。我们必然要承受这两者其中之一：要么承受原则带来的约束，要么承受悔恨带来的痛苦。

你必须选择原则，而不是悔恨，因为原则的分量是以盎司来计算的，而悔恨的分量是以吨来计算的。

迈克：你能再重复一遍刚才说的这句话吗？

吉姆：原则的分量是以盎司来计算的，而悔恨的分量是以吨来计算的。

原因在于，在今后的一两年里，悔恨的影响是不断积累加深的。而这种悔恨的根源就在于你没有遵循简单的原则。

这就好像是你得了龋齿。牙医说，"如果我们现在补这颗龋齿，你要付 300 美元。如果你任其发展下去，那么有一天你要为它掏 3 000 美元。"

所以，付 300 美元，坐在椅子上待一会儿，所承受的痛苦是比较轻的，而且不再让你有任何后顾之忧。但如果你听之任之，对自己则有百害而无一利。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你知道医生是怎么说的？“这颗龋齿不会自己好起来的。你必须下决心治疗。你不能双手交叉念着咒语让它自行消失，那些都没用。”

不管是什么，只要你发现存在问题，你就要开始进行调整、纠正。

如果你饮食不佳，你就要非常认真地考虑，如何改变自己的饮食。

如果你孩子的饮食存在问题，你就要对自己说，“嘿，也许我该关心一下孩子们，注意一下他们的饮食。”

我在 25 岁时认识到饮食会影响到人们的行为举止。饮食会影响到人们的学习，影响到人们的表现，影响到人们的活力。饮食还会影响到人们的决策能力和人们的寿命。

我的母亲对营养配餐颇有研究，而且很注重营养，时常和我这个独子谈起营养的重要性。当然她也常和我父亲探讨这个，我父亲活到 93 岁。

医生告诉我，我母亲由于注重营养而且身体力行，寿命至少延长了 20 年。

所以说，你只要遵循那些简单的原则，就可以受益匪浅。

你想，如果妈妈说“一天吃一个苹果”，可儿子却说“我才不要呢。我没法坚持一天吃一个苹果。我只要每天双手合什求天保佑，就不会有事的”，那你一定会说“这个人真是个傻瓜”。

原则所涉及的事情是什么并不重要。你没有必要一开始就大刀阔斧地前进。

想要极大地增强自己的成就感并不难，你只要从一些小事做起，不以事小而不为就行了，只要这些小事对你的健康有益，对你的婚姻有益，或者对你的生意或事业有益就可以。

你要学会接受“一天吃个苹果”这个新理念，从吃第一个苹果做起，把自己决定去做的其他事情也像吃苹果一样一天天地坚持做下去。这样，在某一天，你会对自己说，我再也不要回到从前那种日子里了。我要尽情地呼吸，我要充满活力，我正在大口地咀嚼这第一个苹果。

你不必强迫自己立即脱胎换骨。只要下决心开始行动就可以了。

如果你的目标是增进身体健康的话，那我可以告诉你，当你吃进去第一个苹果后，当天你就会感到内心的成就感开始萌发、膨胀了。

你要时常对自己说：“我向自己发过誓，再也不能回到从前。”

你不需要脱胎换骨，这不是一场革命。你不必去做一些特别惊天动地的事情来大力提升自己的成就感。只要立志遵循某个简单易行的原则就足够了。然后再确立另一个原则，接着再着手于下一个原则，一个一个地来。

你要做的就是确立一系列的简单易行的原则，通过遵循这些原则来确立新的观念。这个新观念就是，你要改变自己生活中的各个方面，让自己在经济上、意识上、社交上发生彻底的转变。

只要你能做到这一点，那么不出一年的工夫，你就会发现自己再也不是从前那个碌碌无为的平庸之辈了。一切都可以发生改变。

生活的改变并非一夜之间就可以完成的。不过，思想和理念上的改变完全可以促成这种全方位的人生转变。

选择一条新的原则，就从现在做起。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一部分第 1 节 与吉姆·罗恩对话(5)

迈克：谈到行动，我就想起了杰克·坎菲尔德①，他在我们的前期节目中也提到了有行动才能有回报，我们现在似乎已经触及了采取行动这个问题。大家似乎一致认为，只要采取行动就会有惊人的发现。

就像婴儿学步一样，最初的跃跃欲试总是充满了最原始的动力。它们激发了人的精力、魄力，激发了某种能量，我现在都想回过头去寻找这样的能量。

你曾多次谈到志向，说志向是成功的动力。

你曾经鼓励人们做个有抱负的人。

从我个人的经历来看，一旦我发现了一件自己乐于去做的事情，并且自己对这件事情怀有难以抑制的激情，我的生活就会因此而发生翻天覆地的变化。

所以，接下来，让我们来谈谈志向的威力吧。我们怎么才能让自己在生活中怀有远大的抱负呢？

吉姆：其实有时候，人的抱负和激情是呼之欲出的。

志向可能随处可生。

但是，如果你过着完全没有原则的生活，在保持身体健康、人际关系和事业发展等方面都放任自流，也就是说，如果你过着过于无拘无束、散漫的生活，那么在一天即将过去的时候，你的心里一定没有成就感，一定不太好受。而如果你在这一天里开始行动起来，很投入地去完成某件事情，那我可以向你保证，你的自我感觉会比从前要好，因为你的成就感增强了，你的自信心也随之增强了。我们知道自信是人在迈向成功时心里会随之产生的最了不起的感觉之一。同时，它还会唤起远大的抱负。

如果一个人从没有销售过任何一件商品，后来终于有一天他发现了一件自己看好的产品。当他卖出第一件商品时，他会突然意识到，“天啊，既然我这次卖出去了，我还可以再来一次。”

到他推销出去第十件商品时，他会说，“我可以以此开创自己的事业。可能我这样一步步走下去就会成为带头人，就会成为这个领域里的巨头。”

这种感受具有一种潜在的能量，它可以唤起你的抱负，让激情的火花在你心头燃烧起来，犹如熊熊升腾的烈焰。

不过，除非你开始行动，否则激情的火花是无法被点燃的。

你不能只是站在那里对自己说，“我要默默地求天保佑，但愿明天一早我在内心里开始树立远大的志向，然后一切都将焕然一新。”

你必须行动起来，从一些小事做起，向自己表明你将不断建立起一系列的原则，并按照这些原则采取行动。

首先从简单易行的事做起，这没有关系。总之要开始采取行动，去签订生意合同，至于你从事的究竟是什么生意并不要紧。

如果你一天打三个电话，一年累计下来就要打上千个电话。

一天三个听上去并不多，可长此以往，一年就有 1 000 个。

如果你一天打出三个有建设性意义的电话，一年打出 1 000 个有建设性意义的电话，那么你一定会得到非凡的收获。

我还和人们说过，有许多事情很容易做起来，也很容易放弃。

如果你想学习一门语言，一天学三个单词，到了年底，你就有上千个单词的词汇量。

这件事做起来挺容易，但是也很容易就放弃了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与退而结网相比，人们似乎更容易临渊羡鱼，企求上天的恩赐。

其实，我的许多研讨会都是围绕着这个主题来讲的。

第一部分第 1 节 与吉姆·罗恩对话(6)

迈克旁白

若想了解吉姆刚才所说的研讨的具体内容，请登录网站 www.jimrohn.com，你可以查阅到有关吉姆研讨会的更多内容。

登录网站 www.jimrohn.com，订阅他编写的时事通讯。

吉姆的观念影响了上千万人，今晚你将和我们一起聆听他的真知灼见。

迈克：让我们来谈谈动机的力量，以及它的直接性和重要性吧。

吉姆：这一点很重要。如果你有了足够的动机，那什么事情都难不倒你。

一旦你有了足够的动机，你就能读完所有必须读完的书。

一旦你有了足够的动机、足够的目的、足够的目标，一旦你在生活中找到了足够的事情等着自己去完成，你就会上完所有必须上完的课程。每天早上不管有多早，只要有必要，你就一定能起得来。

有时候我们会发现起床是件挺痛苦的事情。我们总是想赖着不起。这并不完全是因为我们没睡好觉、身体还很疲劳，或自己有点缺乏营养、体质虚弱，其实有相当一部分原因是我们缺乏动力，没有一大长串的动机促使我们赶快起床。

所以，你需要找出越来越多的动机。想想看，今天有哪些事情对你来说非常重要，让自己投入到这些事情当中去。一年以后，你回头看看，很可能会觉得，“我当时真是有点傻。这才是我真正想要的东西。当初想做的那件事对我根本没那么重要。”然后你会再想出一些对你来说很重要的事情，再一次投入到自己的追求之中。

比如，对你的家庭来说，最重要的事情就是为你的家人构筑一道固若金汤的经济壁垒。

六年前，我向一对刚刚生了双胞胎的年轻夫妇说过同样的话。

你一定很难想像得到，他们现在一年就能收入五六百万美元。

我记得有一天他们来到我面前，对我说，“‘为你的家人构筑一道固若金汤的经济保障壁垒’，你还记得你曾经说过这样一句话吗？我们听了你的话后就下定决心照着去做，现在我们很高兴能来向你汇报一下我们的进展情况—我们刚刚完工，我们的家庭已经构筑起了稳固的经济保障壁垒。”

我跟你说，这种动力的能量是十分惊人的。这只是一个小小的例子，生活中还有很多类似的事情可以给你带来启发，鼓舞你的斗志。

你想去哪些地方？你想见些什么人？今年你想学会多少技能？你想掌握几种语言？

我经常去北欧国家举办讲座。他们都能讲四种乃至五六种语言。他们在学校里按要求就要学习四门语言—三门必修，一门选修。

我是说，不管是学语言、学技能、做生意、取得经济上的自立，还是做一个具有亲和力的人，都没有什么难的，类似这样的事情没有哪件是你做不成的。

大家都知道拉托诺的故事，我还是小孩子的时候就听过这个有名的小故事，这个故事对人很有启发。主人公最后终于找到了他梦寐以求的那个地方，在那里

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他终于可以如愿以偿地捐献出自己一生中所得的 90%。

我的良师益友肖尔夫先生也知道这个故事，他对我说，“罗恩先生，你是否也觉得这简直太令人向往了？终于达到一个境界，能够消耗掉 90%的能量？”我当时心想，“哇，那简直太棒了，太让人难以置信了。”

有的人会说，“90%！天哪，这可不是个小数目啊。”可你应该看到，那剩下的 10%也并非微不足道。

不管怎么说，这种梦想，这种目标，才是点燃激情的原动力。

首先，你所需要的就是能促使你立即行动起来的这些目标。

你要对自己说，“在 90 天内，我希望自己能按时交上房租。我要再多投入一点时间。我要做这个，我要做那个，我要修完这个课程，等等。90 天过后，我再也不会拖欠租金了。我讨厌债权人不停地打电话来骚扰。那么接下来我的目标是什么呢？”

记得我 24 岁那年发生了这样一件事情。有一天我听到敲门声，开门一看是一个小女孩。她是女孩团的成员，来推销曲奇饼干。她对我深深地鞠了一躬，嘴里念念有词地说道，“女孩团，世界上最优秀的团体。我们这里有各种各样的曲奇，只卖两美元。”然后，她扬起灿烂的笑脸，让我买她的曲奇。

我很想买，毫不犹豫。对我来说，买不买并不是个问题。最大的问题是，我兜里根本掏不出两美元。

我是个成年人。我有家，有两个孩子，在大学里读了一年的书，可我口袋里连两美元都没有。

我不想让她知道我那么寒酸。于是我骗她说，“嘿，我已经从你们女孩团那里买了好多曲奇饼干了，现在家里还放着一大堆呢！”

听我这么一说，她答道，“哦，那太好了。非常感谢您。”说完她就转身离去了。

她走了以后，我对自己说，“我再也不能这样混下去了。你还想沦落到什么地步呢？跟一个小女孩说谎。我是说，人最惨也不过如此了吧？”

所以，这件事成了我的一个心病。

从那天起，我就决定，我要立即采取行动，无论如何也要想办法赚钱，让自己的口袋鼓鼓的。这样不管今后我在什么地方，不管有多少个女孩团的小姑娘站在我面前，不管她们想卖给我多少曲奇饼干，我都有能力全部买下。

这种想法在某种程度上造就了我的今天。

虽然，目前我还没能拥有一座位于蒙大拿的大型农场，还不是一个亿万富翁，但这个动机足以促使我迈出奋发向上的第一步。

肖尔夫先生就曾对我说，“你的口袋里一定要有钱。”他说，“在兜里装 500 美元比在银行里存 500 美元的感觉要好得多。

我迫不及待地想让自己的兜里有 500 美元。

要想挣 500 美元并不需要太大的投入。接下来，你就会一步步发展下去，实现越来越高的目标。

所以说如果你有足够的动机，那早起、晚睡、读书、听录音，完成手头的工作，做好记录、理清账目，增强自己的交流能力，或其他各种能力，都肯定不在话下。

在这里我可以很明白地告诉你，成功的要诀就是，梦想、远见、目标，从小事做起，步步为营，一个都不能少。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一部分第 1 节 与吉姆·罗恩对话(7)

迈克：吉姆，你刚才不断提到动机。我感觉在很多情况下，动机都是在人们经历了一些不愉快的事情后，痛定思痛才得以生成的。你觉得呢？

吉姆：没错，的确如此。

迈克：是啊。你知道吗，我是从自己的亲身经历中认识到这一点的。生活中，动机的形成不是出于迫不得已，就是源自于某种痛苦和摆脱这种痛苦的迫切愿望。

吉姆：连两美元都掏不出来，这种痛苦真是让人难以忍受。

当时没有别人在场，只有我自己和那个小女孩。当然，她肯定什么都没注意到，因为当时她对我的话信以为真，转身就走了。

但我还是对自己说，“我再也不能让这样的事情发生在自己身上了。”

这件事改变了我的一切，听上去有点难以置信，起因不过是区区两美元。但起因究竟是什么真的并不重要。只要它意味着你必须作出改变，只要你希望它再也不要发生，那就足够了，你就开始有了动机了。

迈克：世界各地有许多人都读过你的作品，大家都知道你一直宣称，目标具有非凡的威力，它是取得成功的关键所在。

你能给我们讲讲目标和成功的关系吗？讲讲目标的重要性。具体而言，你怎么才能确立目标呢？是你自己想出来的吗？你是否要把目标写在纸上，列出来？你能不能帮助我们了解一下目标的威力，以及如何确立自己的目标？

吉姆：有一次我举办了一个为期两天的关于领导能力的研讨会，我参加了一个工作小组的全部讨论。这个工作组的议题是“未来十年的规划”。

规划的过程真的并不复杂。

首先把你想要得到的东西列一个清单。

我只想告诉大家非常非常简单的做法。有的人可能会讲得很复杂，从目标的确定谈起，到目标的计划完成以及其他各种相关的事情。我觉得不要把事情搞得那么复杂。

依我看来，你要做的就是把自己想读的书都列出来，把自己想去的地方都列出来。从列出自己希望获得的东西做起。

你希望你的家人接受什么样的教育？把它们列出来。

你都想到哪些地方旅游观光？把它们列出来。

有哪些事情是你梦寐以求的？把它们列出来。

确定你想要的东西，然后把它们都写下来。你写下的东西要尽量详细，点点滴滴都要记录下来，这样你就可以边做边把一些事情从清单中勾掉了。写下清单的乐趣有很大一部分就在于，你可以把一些事情一笔勾销，哪怕只是小事一桩。

我列出的第一张清单还有一点较劲的意思在里面。那时候有人说我根本不行，成不了大事。我把这些人也列在我的清单里了。我迫切地希望自己有一天能开着属于自己的新车，从他们家门口的草坪上扬长而过。此外，在我的第一张单子上还有其他一些打算“耀武扬威”的目标。

这些目标在内容上没有什么局限。这张单子是你个人的东西。你可以随时撕了它，把它丢到一边，然后再重新写一张。

过了一段时间以后，当你回过头来再看这张单子时，很可能会发现，“我当时对这个很热衷。可现在，我觉得有更好的事情值得我去追求。原来的那件事情就算了吧。”所以，这是一个不断发展、不断延续的过程。

只是，在这个过程中我发现，如果你不仅列出了自己希望得到的东西，还考

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

虑到了你的家庭，那么你会发现有的目标是个人的，有的是集体的，有的是家庭的，有的是事业上的。不过，不管是什么目标，你要做的就是把它们一个个地列出来。你可以随心所欲地给这些目标排出顺序。另外，你不必给每个目标都定出一个硬性的时间限制。你可以在把所有目标写下来以后，再重新看一遍，在每个目标前面注明 1、3、5 或者 10。这些数字表明，“我觉得完成这个目标大概需要一年的时间。我觉得完成那个目标大概需要五年的时间。”等等，依此类推。不过，做起来很简单。

成功并不难，在美国，成功尤其是轻而易举的事。想在孟加拉取得成功很难，想在柬埔寨取得成功也很难，想在美国取得成功，轻而易举。

如果你不相信这个道理，如果你把容易的事看得很难，那你这一生的麻烦就大了。

我们必须正确地引导孩子们。他们当中有一部分人觉得美国是个很艰苦的地方。他们从没拿美国和孟加拉比一比，看看两国之间的差距有多大。

在孟加拉，人们的年平均收入只有 100 美元左右。什么是难？这才是难。

你只有搞明白什么是难什么是容易，才会发现，“哇，在我们这里成功真是再容易不过了。”

在这里成就不了大事的原因只有一个，那就是你没有信息来源，不知道怎么开始学习，没有将所学的东西立即付诸实施。

你必须做到学以致用，必须行动起来。假设你读了一本关于健康的书，书里讲了怎么保证营养，怎么坚持锻炼。在你读了一半的时候，这本书的作者也许会在书中提醒你，“亲爱的读者，现在请先把这本书放到一边，俯身面对地板，看看你能完成多少个俯卧撑。”你可能对此视若罔闻，根本没有照做，而是接着读下去。这时候，我相信这个作者一定还会在书里质问你，“如果你没有把这本书放到一边，没有俯身面对地板看看自己能做多少个俯卧撑，那你还看这本书干什么？如果你不准备采纳任何建议，更不准备通过锻炼在实践中增进健康，那你何苦费这些工夫来读我的书呢？”

这样的书才是真正了不起的书，这样的建议才是真正了不起的建议。

第一部分第 1 节 与吉姆·罗恩对话(8)

迈克：我有一些想法，不知道你是否也同意我的想法。

我们刚才一直在强调行动。我们谈到了计划，谈到了志向，还谈到了要试着迈出自己的双脚，一步步走向成功。

我觉得，从我个人的生活经历来看，一旦迈出了步伐，开始改变自己的思维方式，开始一步步朝自己梦想或预见的方向努力，那么整个周围环境似乎也会变得很合作，很友好，帮着你一步步前进。我不知道你有没有这样的感受？

吉姆：没错，我有同感！

《圣经》里有一句话，大概的意思就是说，不管你朝着什么东西走过去，这个东西同时也会朝你走过来。

经文里还提到，上帝说，“如果你向我迈近一步，我也会向你迈近一步。”

如果你朝着受教育的方向努力，那么接受教育的机会似乎也正向你迎面而来。

如果你朝着健康的方向努力，那么如何促进健康的各种信息就会朝着你接踵

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而至。

认识到这一点非常关键。

只要你开始朝你希望实现的目标努力，那么你会发现生活中千真万确地存在这种神奇的现象，你会发现生活总是乐于回报那些执著的追求者。

如果你开始关爱生活中的某些事情，那么作为回报，生活会为你创造更加美好的东西。

如果你是个爱花的人，你会发现朵朵鲜花似乎是专门为你而开的，它们仿佛在对你说，“看我们多美丽啊。是你把我们照顾得无微不至。现在我们希望能用我们的美丽来报答你所做的一切。”

在我的指导下，我的两个女儿学会了游泳和跳水。和所有的小孩子一样，她们总是对我说，“爸爸，快来看我啊。快看我是怎么跳水的。”她们的话仿佛在暗示，“是你教会我们这么做的，是你对我付出了耐心，是你利用生命中的一部分时光教会我们这么做的。现在，你看，我多棒啊。”

这世界上的一切事物都有这样的愿望，都希望能够报答为自己倾心付出的人。

它可能是一座花园，你曾为这个花园投入很多时间，修整、除草、防虫，它是在你的照料下欣欣向荣的。如今这份欣欣向荣正和你的付出相互辉映，因为是你为它付出了自己的时间、精力，为它付出劳动乃至生命中的一段时光。

迈克：吉姆，让我们就此展开进一步的讨论，好吗？让我们来说说个人付出的力量，还有“交纳什一税”的含义。你能不能给我们说说关于付出的话题，人们在付出之后会面临什么情况呢？

吉姆：我给孩子们做了个公式，叫做 70-10-10-10。

这个公式的意思是说，你每赚来 1 美元，花出去的永远不要超过 70 美分。

在那留下的 30 美分中，10 分用做流动资本，10 分用做闲置资本，另有 10 分用去捐献。

你可以把它捐给教堂或者某个慈善组织，你可以授权别人来管理这一部分资金，也可以亲自把它捐献到需要帮助的人的手中。

我们从一开始就要学会慷慨解囊。我一直对人说，在最开始的时候，你可以从 10 美分做起。

这样，当你一点点富起来的时候，当你一点点有了钱以后，这部分捐款也会一点点随着增加，从 20、30、40、50、60、70、80 到 90，等等。

不过，一定要从最初的 10 美分做起。

如果你学会了慷慨解囊，那我向你保证，你的孩子们也会以你为榜样，从他们赚到的每一块钱当中拿出一毛钱来帮助那些一时之间无法自助的人。

这种付出可以改变人的精神境界。只要你肯慷慨解囊，就会得到回报，这种回报就是获得更强烈的成就感。

我们要学会通过付出以把这个世界装扮得更加美好。不仅仅要付出个人收入的 10%，还要付出一部分时间。

这样的付出绝对是笔明智的投资。

它可以让你马上得到回报，而且这种回报会超出你最初的想像。它会让你在个性方面，在声誉和思想境界方面得到超乎寻常的回报。这种付出绝对是物有所值的！

有人也许会说，“可是，如果我把钱捐献给某个组织，可这个组织滥用了我的捐款怎么办？”

其实对你来说，他们是否滥用捐款并不重要。最关键的是你曾经付出过。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对工作负责是他们的事情。

简而言之，付出财物是人生历程中不可或缺的一步。接下来的一步是付出你的思想，与别人分享你的观念。

我 25 岁那年遇到的厄尔·肖尔夫，他是我今生都感激不尽的恩师。他在我身上付出了那么多的时间，让我分享了他的许多理念，而这些理念改变了我的一生。

和他相处了一年以后，我几乎变了一个人。再也没有人来追问我，“你打算什么时候行动起来？你打算什么时候捐出一部分善款？”

结识他一年后我就再也不曾听到过类似的追问。他把自己的真知灼见毫无保留、不求回报地传授给了我。

能把自己的理念拿出来和我分享，也是一件让他兴奋不已的事情。因为他知道，如果他肯为我付出，那么很可能将来的某一天，我也会同样心甘情愿地为别人付出。

的确，他的想法如今已经变成了事实。

第一部分第 1 节 与吉姆·罗恩对话(9)

迈克：是啊。你认识他大概有 38 年了吧。多年来，你一直在向大家传授这些理念，迄今为止也有十多年了。

你的激情和动力是从哪里来的呢？你为什么仍在坚持不懈呢？

吉姆：这是一件非常令人鼓舞的事，因为它已经给我带来了好几笔财富，而且仍在不断地为我赢得利益。

不过，其中最让人兴奋的莫过于听到别人在四处推荐或宣扬你的名字。

就好像你听到有人说，“在我人生中的某一个阶段，我曾在某个地方听了这个人的一些想法，他所说的一切改变了我的一生。”

马克·休斯—“植物精华”公司（HerbalLife）的创始人，他就曾经说过这样的话。他 19 岁的时候曾经参加过我的一个研讨会，那次研讨改变了他的一生。他说，“我参加了吉姆·罗恩的座谈，是他让我第一次领会到，不管我的出身如何，我都有能力改变现状，我可以获得成功。”

你可以想像得出，听到他的话后我心里有着怎样的感受。听到我自己的名字被他如此提起，我觉得非常荣幸。

当然，说这话的人是马克·休斯还是其他的什么人，对我而言真的并不重要。

我们可以想像一下这样的情景。有人对你说，“我给你推荐一个作者，五年前是这个人改变了我的生活。五年前，我们坐在丹尼斯家，他向我推荐了这个人的书。丹尼斯说那本书让他受益匪浅，所以，让我也读读那本书。啊，现在回过头看看，就是从那以后我的生活发生了令人难以置信的改变。看看我今天的成就吧。告诉你，这一切都始自于五年前在丹尼斯家的那个星期二的早晨，从他向我推荐了这本书的那一刻起，一切就变得不同了。”

所以说，你不一定非要举办座谈会，不一定非要四处发表演说，也不一定非要著书立说，才能影响到他人的生活观念，才能让他们的生活焕然一新，才能让他们对你念念不忘，时常把你的名字挂在嘴边。

只要你愿意和人分享你的观念，只要你能够让某个人在某一天对别人说起，“就是这个人一直对我抱有信心，一直鼓励我，直到看着我一点点树立起对自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的信心。当初，就是他在我身上看到了我自己都还没有看到的闪光之处。”

迈克：对不起，吉姆，我能打断一下吗？我希望你能就这一点给我们大家多说几句。你刚才所说的话非常有震撼力。我听说，你关于个人对自身的把握别有一番见解。我们都想达到自己的目的。我们都想实现自己的目标。但是，还有比这些更重要的，那就是从眼下到将来，我们究竟能把自己培养成怎样的一个人，这个变化过程中所蕴涵的力量才是最重要的，你能就此给我们一些点拨吗？

吉姆：你说得很正确。我们得到什么东西固然很重要，但是人生最大的价值并非在于我们得到了什么具体的东西。人生最大的价值其实在于我们能发展成为怎样的一个人。

我的恩师曾用一种很有趣的办法将这个观念传授给我。我 25 岁的时候，他对我说，“罗恩先生，我觉得你应该定一个目标，立志做个百万富翁。”

我对他的建议非常感兴趣。你想啊，他的话多有吸引力啊—做个百万富翁。

接着他对我说，“为什么要这么想呢……”我当时心想，“天啊，他根本不需要告诉我为什么。能拥有 100 万美元那该有多棒啊。”可他对我说，“你要这么想就永远实现不了这个目标。之所以要做个百万富翁，是为了在追求这个目标的过程中实现自身的发展。”

迈克：你能把刚才说的话再重复一遍吗？

吉姆：之所以要做个百万富翁，是为了在追求这个目标的过程中实现自身的发展。

肖尔夫告诉我，“之所以要确立这样的目标，完全是为了让自己有机会去学习并掌握必要的技能，使自己能够成长为一个有资格拥有百万家产的人；是为了最终把握市场，学会如何管理时间以及如何与人打交道；是为了提高自控能力，更好地控制个人以自我为中心的意识；也是为了学会宽厚仁爱，把自己培养成一个恩威并重的人。要想跻身于百万富翁的行列，你必须学着了解自己所处的这个社会，熟悉商务、政府部门以及税务制度的运转规则，成为一个事业有成的人。

在努力把自己打造成为一个百万富翁的过程中，你所领悟到的一切和你自身的种种提高，对你而言才是真正有价值、有意义的收获。所以说，做个百万富翁这个目标所蕴涵的价值并不只是那 100 万美元。

如果你能按照上面的话去做，那么一旦你成了百万富翁，你就能够毫不犹豫地把自己的全部所得都捐献出去。因为对你而言，钱真的并不重要。重要的是你这个面貌一新的人本身。”

在我的一生中，这是我所听过的最杰出的理念之一。

在那以前，没有人和我说过哪怕是类似的想法。

另外他还提到，“在追逐自己的理想时，你要时时留意自己的变化。不要出卖自己。不要出卖自己的原则。不要妥协，放弃自己的价值观念。因为虽然这种背弃有可能让你获得某种眼前的利益，但是这种收获的滋味并不好受。”

有一句古话说，“有的时候，东西吃在嘴里是甜的，吞到肚里却是苦的。”所以说，妥协之后我们会后悔，后悔当初不该为一时贪图小利而放弃自己的原则，或是犯下了不可思议的错误。这么做是不值得的。如果我们的利益是通过这样的途径得来的，那我们所取得的利益也毫无价值可言。

如果面对诱惑你能不为所动，而是利用这个机会来挑战自我，在坚守原则中实现自身的发展，并达到一定的高度，我觉得那才是明智之举。因为这样你才能够明白真正的价值所在，并在自身的发展过程中实现这一价值。

迈克：我们能不能再回过头谈谈你的那位良师益友，大概在 90 秒钟以前你提

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到了你那了不起的恩师—肖尔夫先生。你曾经说过人要知道如何表达感激之情，表达谢意。

我觉得在我自己的生活中，感激之情非常重要。所以我想问你的是，第一，你是否同意我的看法；第二，你能不能给我们说说“感激之情”这个词的分量？

第一部分第 1 节 与吉姆·罗恩对话(10)

吉姆：哦，这种感情确实非常重要。

有一天我还专门列了一个表，边回忆边写下那些在我的生活中让我大受裨益，对我的一生产生过非凡影响的人。

在我写下的一串名单中，排在第一位的当然是我的父母。

我是家里的独子，他们对我十分宠爱。他们对我的养育为我一生中的稳定发展打下了坚实的基础。

回想他们对我的养育之恩，想得越多，我的体会就越深，他们对我的生活作出了多么大的奉献啊！

有许多事情当初我并没有意识到。但是，当多年前的往事在我眼前一一展现时，我终于意识到他们曾经教给我的一切，他们曾经给予我的全部关注，还有他们曾经和我一起分享的无尽的爱。不管我遇到了什么事情，总有一个地方随时欢迎我的归来，家是我随时可以停靠的港湾。

他们为我提供了那种很特别的、踏实稳定的感觉。

他们并不只是说“儿子，你能做什么，不能做什么”，他们还给我提供了各种建议，并为我祈祷，不管我在世界的哪一个角落。我相信祈祷的力量。

我时常能收到别人的来信，信中说“罗恩先生，我们在为你祈祷”。我读着这样的信，心想，“噢，这样的信说明有人肯拿出一定的时间在为我祈祷”，对此，我永远怀着说不尽的感激之情。

迈克：给我们谈谈祈祷的力量吧。

吉姆：你知道，祈祷以及上帝有着一种难以言传的神秘的力量。

《独立宣言》中说，我们生而平等。同时它还说，我们有天赋的才能与权利。

我们美国人认为自己是上帝的子民，我们拥有上帝恩赐的种种才能，这已经成了美国人的一种信念。

我们的参议院在召开议会前要作例行的祈祷。我们的货币上印着“以我们信仰的上帝的名义”。我们就是这样一个信仰上帝的民族。

我在世界各地旅行时，有其他国家的人问我，“美国怎么能发展得这么好？”我说，“你不妨看看我们的钱上印着些什么字。”我觉得至少这可以说明一部分原因。这种信仰，这种以我们信仰的上帝的名义，就是一种潜在的祈祷，我认为这种祈祷非常重要。

你不一定非要去基督教堂、犹太教堂、清真寺或类似的地方作祈祷。作祈祷不一定非要在一个非常正式的场合。但是不管在哪里，我认为祈祷有着不可思议的、神奇的力量。

迈克：我们刚才谈论的是谢意以及感激之情的力量。

吉姆，我又要发出那众所周知的提示了。也就是说，我们只剩下十分钟了。在这十分钟里，我们要上演最后的压轴好戏了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

让我们来谈谈有钱人的最大机密，对时间的管理。你能不能和我说说时间管理的重要性，以及我们如何才能对时间进行有效的管理。

吉姆：哦，首先要意识到时间的宝贵。

在你的一生中，岁月是有限的。

我父亲活到 93 岁，可我还是觉得人生太短暂。我一直希望他能再活十年，再活十年，再活五年。

真的，我总觉得父亲应该能活到 100 岁。

我希望让他看到 21 世纪，但他没有等到这一天。93 年还是太短暂了。

甲壳虫乐队在一首歌里就曾经唱到“生命太过短暂”。对约翰•列侬来说，生命格外短暂。

每一天每一刻都是有限的，我们不可能无限地拥有它们。

关键是要尽你所能去利用它们，不要让它们白白地溜走。抓住它们，就像抓住四季一样。人生中只有有限的时光。

在 90 年间你会拥有 90 次春天。所以，如果有人说：“我还有二十多年的时间。“ 你要对他说：“不，你只不过还有二十几次机会而已。“

如果你每年去钓一次鱼，你也只能再去钓二十几次鱼了。这么一想，人就开始有了一点时间紧迫的意识了。我不再是拥有整整二十几年的时间，而是只有二十几次机会了。我打算如何利用剩下的这二十几次机会，让它们变得更有价值呢？

你是去听音乐会，还是和家人坐在一起，还是去度假，什么安排都可以。反正时间只有这么多。

当然，不作计划，只把需要做的一件件琐事做到最好，可能更轻松一些。

但我有这样一些小小的想法，比如“不要轻易开始一天的活动，除非你在头脑里已经将它们一一落实”。

迈克：吉姆，请你再重复一下刚才说过的话。

吉姆：不要轻易开始一天的活动，除非你在头脑里已经将它们一一落实。

这对经理级别的执行官、对领导阶层而言至关重要。而它对一个家庭主妇、一个母亲来说也同样重要。不管是谁，认识到这一点都是个关键。

作好一天的计划，发挥你的最佳能力。

你会发现这一天中有相当大的空间，让自己制造惊奇，开创革新，等等。

为过好这一天做一份出色的计划，做一个无可挑剔的日程安排。

因为你的生命图案就是由每一天拼凑而成的。

你可以双手合什，对自己说，“我希望一切都顺心如意。”你也可以用心计划自己在这一天里的安排，对自己说，“在接下来的这 24 小时里，我要按计划完成这样一些事情。”

你只要从这样一个角度来看待每一天的生活，在它来临之际，或是在前一天晚上，把自己如何度过这一天的情形在头脑中过一遍。然后再迎接这一天的到来。

这就像盖房子一样。如果我问你，“你准备什么时候动工，开始盖一栋你想要的房子？”你会对我说，“哦，这个问题问得很好。我什么时候开始盖这房子呢？”我可以给你提供一个非常好的回答。这就是，当你在头脑中已经勾勒出整个工程的时候，你就可以立即开始破土动工了。”

你知道，可能会有人说，“在动工之前完成整个策划，这可能吗？”答案是肯定的。如果你还没有完成对它的规划和勾勒就草率行事，这会是非常愚蠢的举动。

假设你刚刚开始码砖，有人走上前来说，“你在盖什么呢？”你回答说，“我还没想好。我先把砖铺起来，看看最后能盖出个什么来。”人家会把你这个人看成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

傻子，很有可能会把你护送到一个比较安全的地方。

我想说的是，我们完全有可能在行动之前将其一一落实。我们有可能在一个月还未开始之前就已经作好了这个月的一切安排。

我在世界各地都有业务，我的合作伙伴遍布 50 个国家。在世界 50 个国家里开展业务，你想像不出这需要作多少的准备和策划。要开展这样的全球性业务，你必须提前三五年或一两年就把一些事情做好。

但是，只要你学会作出一天的计划、一个月的计划，作出自己的健康计划，并坚持原则按计划行事，那我可以告诉你，在时间利用上，你已经开始占据了你自己都无法想像的优势。

第一部分第 1 节 与吉姆·罗恩对话(11)

迈克：吉姆，接下来的时间里，让我们再来谈谈另外几个话题，每个话题大概可以有 30～45 秒的时间。

在过去大约 50 年间，你可以称得上是最善于与人交流的人之一了。到现在为止，你一共和 400 万人交流过自己的思想，而且你还通过自己的著作和出版的音像制品影响到千百万人的生活。

现在，你能不能把与人交流的最重要的诀窍传授给我们？

吉姆：你只要立志成为一个了不起的交际家，然后每天都注意培养自己这方面的能力就可以了。

在社交领域中，我们很容易就忽视了自己的语言，但这会给我们的事业带来不良的影响。

所以你要做的就是开始有意识地训练自己，学会运用语言这门艺术。不管在社交场合，还是在私下里，在自己家人面前或在亲戚面前，都要有意识地培养更好的言谈技巧。

你不能说："喔，反正都是自家人，我说什么话都不打紧的。"其实你说的话并非真的是无关紧要，因为对他们来说你的话很有价值。当然，这么做的意义还在于这能使你随时操练语言这门艺术。

我们正在做的这次电话访谈也是如此。如果我心想，"嗨，反正我也不需要面对 35 000 个听众，和他们面对面地交谈，所以我说话的时候不必那么谨慎、认真。"假设我真的那么想，那访谈一定很难成功。当然，我已经有了足够的意识让自己明白不能这么做。

我希望自己能给大家提供最简明、最好的信息，尽管这只是个电话访谈节目，并不需要坐在演播大厅里面对一大群观众。

迈克：到目前为止，我们一直在谈论如何确定目标，如何改变自己的言谈，以及如何改变自己的思维方式。可我们知道，当一个人在追求某种东西时，他有可能在半途遭遇艰难险阻，而不得不绕道而行。逆境总是有的。你能不能给我们讲讲，豁达的心态会给我们带来怎样的力量？

吉姆：你要有能力重新来过。从失落中走出来，重新开始。这需要一定的勇气。

如果你开始自己做买卖，而你遇到的第一个人对你说"不"。那你要有勇气再找第二个人商谈。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果你的小本生意刚刚起步，你组织了第一次见面会，却无人响应，那你要有勇气对自己说，“我要再组织一次见面会，因为一个人说‘不’，不等于所有的人都会说‘不’。”

你一定要有这种重新来过的能力。

你要明白生活中有一种中和定律，你要从中和的角度看问题。也就是说，不是每一个人都会对你的项目感兴趣，不是每一个人都愿意购买你的产品。

你不能把这视为对你个人的否定。

也就是说，如果你被疾病击倒，你只要在自己能力允许的范围内，采取一切办法让自己好起来就可以了。

如果你面对挫折，你需要重新来过。假使你离婚了，你需要从头开始。当然，伤痛不可能挥之即去，你不必刻意去掩饰它、回避它，让它顺其自然好了。但是，接下来你必须从头做起，振作起来。

这是人生游戏中不可避免的一部分。

对你，对我，对其他每一个人都是一样。

我们大家都需要豁达的心态。不管面临的挫折是健康、婚姻、家庭、事业方面的，还是涉及社交方面或个人方面的问题，都要以豁达的心态去对待。

迈克：接下来，你能不能给我们谈谈成功和个人利益得失的关系？

吉姆：可以。确实，我们不会从生活那里得到我们想要得到的东西。我们只能从生活那里得到我们应该得到的东西。

如果你想得到财富，渴望财富没有什么不好，只是，你要为得到财富付出相应的代价。

迈克：也就是说，不管要得到什么，自己都要付出一定的代价。

第一部分第 1 节 与吉姆·罗恩对话(12)

吉姆：你可以在不损害别人利益的前提下，为自己想得到的东西先付出相应的代价。认识到这一点的时候我感到非常兴奋，我可以以自己的利益为代价，去追求自己渴望得到的财富，并让每个人都受益。

迈克：我们似乎一直都在强调如何从正直的角度出发创造财富，并为他人谋利益。

我曾和许多人谈到一个问题，包括马克·维克多·汉森、罗伯特·艾伦①，以及许多我采访过的人。我总觉得这个问题有点伤感，但好在他们都说自己并不这么认为。我的这个问题是，我们每个人都会在某一天走到生命的尽头，当这一天来到时，你希望世人如何评价你—吉姆·罗恩呢？

吉姆：吉姆·罗恩，他对生活所作的投入是明智的；他尽了最大所能帮助了尽可能多的人，使这些人改变了原有的生活方式；他给自己的生活赋予了最大的价值。这就是我希望得到的评价。

迈克：你认为自身教育很重要，我记得你说过它可以播下财富的种子。除了你在 www.jimrohn.com 中列出的自己有关这方面的著作之外，你认为还有哪些书可以推荐给我们的听众呢？

吉姆：哦，对此我很愿意效劳。在我刚开始学习这些理念时，肖尔夫曾向我推荐过一本书，书名是《思考致富》。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

迈克：你从这本书中汲取的最有影响力的东西是什么呢？

吉姆：志向，决心，事先策划，永不放弃，持之以恒—这本书里有许多宝贵的理念。

迈克：除此之外，你还能想起什么值得向听众一提的书吗？

吉姆：《巴比伦富翁的秘密》。在这本书的启迪下，我 32 岁以前就成了百万富翁。这是一本简单易懂的小书，不难理解，对人很有启发—乔治·克拉森的《巴比伦富翁的秘密》。

迈克：吉姆，我们今晚的访谈节目就要落下帷幕了。能和我的听众一起分享你的真知灼见，我深感荣幸。对我们每一个人而言，这个经历无疑是获取了一笔人生财富。吉姆·罗恩，再次感谢你来到“迈克·里特曼访谈秀”。

吉姆：很荣幸参加这个节目，迈克。希望以后还有机会再来这里。

第一部分第 2 节 与马克·维克多·汉森对话(1)

迈克的开场白

听众朋友们，你一定希望在我们的节目中结识一些当今最有吸引力、最具超凡魅力、最让人肃然起敬的人物，今天我就把这样一个人物带到你们身边来。在我们每周一期的节目里，我都会请来一些知名人士。可你们知道吗，眼下我要介绍给大家的这个人拥有如火如荼的热情，拥有格外旺盛的活力。我说的这个人究竟是谁呢？别急，一提起他的畅销书，你就知道了。他的著作《心灵鸡汤》创下了上千万册的销售记录。如今，这道鸡汤更是无所不包，《心灵鸡汤—给宠物》，《心灵鸡汤—给女人》，还有《心灵鸡汤—给男人》。这样的成就真是让人敬佩不已。不过，先听我说，我们这次采访的主题并不仅仅针对他的这些著作，而是希望通过和他的对话让你在这个人物身上看到你从前没有看到的一面。除了上述著作以外，我们本期的采访人物还是《敢拼就能赢》一书的作者。他还出版发行了一套非同凡响的系列讲座录音，名为《无限的财富》。《联想即为现实》是他出版的另一套反响极好的系列讲座录音。在他的著作中，我个人比较偏爱的是《如何实现有富同享》。他还写过另外一本了不起的书，叫做《神奇的什一税》。他在我的生活中是个非常有影响力的人物。现在，就让我们有请—马克·维克多·汉森！

迈克：欢迎你的到来，马克。

马克：在广播中听到了你的声音后，我还真想听听自己的声音。

迈克：这感觉太妙了，我是说，听到你在电话另一端的声音我真的特别激动，而且非常高兴。

马克：我很荣幸，迈克。谢谢你。我曾经梦想并祈祷着，有一天自己能和一些颇有见识的人开怀畅谈，和他们分享我个人的一些人生感悟。

迈克：感谢你的到来，马克。在访谈开始之前，我有句话想和你说，我觉得你简直就是个人发展领域的迈克尔·乔丹。

马克：我倒希望你能把刚才说的这句话写下来寄给我。顺便说一句，迈克尔·乔丹也是我心目中的英雄。

迈克：他是个传奇人物。

马克：你说得没错。

迈克：我非常欣赏他坚持不懈的劲头。让人敬佩！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我读过你的大量著作。你的思想对我个人产生了决定性的影响。

不过，在这期节目里，我想认识一个生活中的、不同的马克。

《心灵鸡汤》风靡全美。你每次去书店的时候都会抱回一大堆书，你接受过很多次采访。我相信你做过很多广播节目和电视节目。每个人都在谈论着《心灵鸡汤》。

而在这里，我有个特别的想法，那就是让我们从十几年前说起，从那时候的你开始说起。

马克：好的。你做向导，我听从你的安排。

迈克：我觉得这个选题策划听上去棒极了。

你在 17 年前写过一本书，马克，在你的著作中，我最喜欢那本书。它让我茅塞顿开，眼前为之一亮。我大概一共向十个人推荐过这本书，让他们拨打你的购书电话，去买这本书，书的名字就叫《如何实现有富同享》。这本书的销量高达数万册。这是一本非常有影响力的书。

马克，我想问你一个问题。在我们看到这本书出版发行之前，在你那个人生阶段，是什么促使你写下了这样一本书？今天，这本书对你又意味着什么呢？

第一部分第 2 节 与马克·维克多·汉森对话(2)

马克：对我来说，它意味着一切。

因为，首先，我认为每个人都应该富起来。这星期我刚刚读了《奥义书》①里的第一行经文。我是个基督教徒，但是《奥义书》里的第一句话堪称印度教的根本教义，它和《圣经》的教义有很多相通之处。这句话是这样说的，“从富足当中他取走了富足，留下的依然是富足。”我想说的是，这个世界上有足够的财富供大家分享。卡尔弗特·罗伯茨曾经对我说，财富的分享不是说你能分到多大一块蛋糕，而是说你能否把蛋糕做大。

我当时正在追求富足的生活，正在思考这个问题，所以我就会动笔把这些话记下来，因为我觉得，哎呀，这是我没想到的，我一直觉得没有我的份儿呢。

可一旦你的生活不再贫困，手头不再紧张了，你就会突破原有的想法，开始发现，“嘿，慢着，这里所有的财富足够每个人分享的了。”

这就好像泰德·特纳②富起来了，他的富有带动了我，让我也跟着富了起来。

迈克尔·乔丹富起来了，他的富有带动了所有的运动员，让他们都跟着富了起来，因为他们都纷纷抬高了身价，还都有了经纪人。

而像比尔·盖茨这样的人能带动更多的人富起来。去年在他的公司里，出现了 21 000 个微软打造出来的百万富翁！这简直让人叹为观止，不是吗？

迈克：既然你提到了比尔·盖茨，我们就来谈谈这个人吧。

马克：他是我的偶像。

迈克：是啊。我看了你所有的音像材料，你曾经多次谈到他，对他推崇备至。我们来看看想像力是如何使微软发生质的转变的。你能给我们谈谈这方面的情况吗？

马克：好吧，就来说说比尔·盖茨。最初起步的时候他还是个名不见经传的小孩子。当时他只有 16 岁，非常聪明，就读于哈佛大学。

我常常对人们说，你只要拥有一支团队，一个梦想，再加上一点谋略，就可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以起程去实现自己的追求了。比尔·盖茨当年就是这样起家的。

他和保罗·艾伦结为同盟。

而且前不久他还公开表明了“微软的惟一资产就是人的想像力”。事实上，“人的想像力”也是你惟一的资产，是我惟一的资产，是每个听众的惟一资产。

没有人的想像力，也就不会有我出版发行的那些书籍；没有人的想像力，也就没有了《心灵鸡汤》，没有了比尔·盖茨做出来的那些软件；同样，泰德·特纳制作的有线电视也要归功于人的想像力。

现在，泰德·特纳拥有美国市场1%的份额。他在自传中的第一行里写到，“每年我都会给自己制定一个工作目标，这就是赚足一亿美元。一般15天内我就完成了这个目标，而我这一年的工作也就算完成了。”

目前，这种境界完全超出了我的能力，我还不能将想像力运用得如此淋漓尽致，还不能让自己的事业达到这样的高度。但是这并不妨碍我对想像力在个人事业发展方面的功能给予认同，我相信以我今天努力的成果为基础，总有一天我能够达到这样的境界。

但是，如果我不曾读到泰德·特纳的这句话，那我永远也达不到这样的高度。

迈克：接下来，让我们进一步探讨一下富足的含义。这是我们在学校里不曾学到过的概念，而且你似乎只有通过不懈地追寻才能发现它的真实含义。

马克：“富足”一词在拉丁文里的具体含义是“富有、顺畅”。只有当我们的思维、言谈、行为还有生活方式都处于最佳状态时，我们每个人才能感到“富有、顺畅”，我们才能在今生今世达到预期的目的。

如果你过于消极，那你的思维便会受阻，不再顺畅。

如果你抱着积极正确的态度，那你就会进入通途，你就可以开始采取正确的行动，以取得预期的成果。

迈克：相当杰出的理念！

下面，我想谈谈你在《如何实现有富同享》这本书中提到的第十条致富原则。你刚才说了，一旦你学到了一个新观念，你就肯定要把它写到自己的书里面去。

和你差不多，每当我从你那里学到一些观念后，我就会给自己在全国各地的朋友们打电话，我会对他们说，“你应该读读这个，或者听听这个！”

你提到的这第十条原则是，把你最想学的和最有必要学的东西传达给别人。你能给我们讲讲这个原则的意义所在吗？

第一部分第2节 与马克·维克多·汉森对话(3)

马克：提到当初写下的这条原则，我就一下子想起了许多事情。我做职业演讲人已经做了25年了，那时候我和妻子住在得克萨斯的产油镇—米德兰—敖得萨，当时正是石油业的鼎盛期。我记得有一次我参加了一个聚会，在那个房间里，我面对的最穷的人也有上千万美元的身家，而我当时刚刚跻身于百万富翁的行列。

我给参加聚会的每个人都送上了一本我自己写的书，其中有一个人特别喜欢听我讲这些道理。

事实的情况是，他们都很有钱，但是他们都没有富足感，他们并不觉得自己生活得很充实、很满足，而我要宣讲的就是这样一种感觉。

其实，如果你有了充分的感知力，有了充沛的激情，那你就会感到充实，不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

再空虚。

你可能想像不到，这些久经风雨的先生们听得如痴如醉，听我讲述如何争取富足的生活。可就在我开口之前，我妻子还凑过来对我说，“你觉得你有资格向他们讲这些吗？“

履行这条原则对我们大家都是一种考验、一种督促。有意思的是，你在向别人宣讲自己最需要学习的理念时，你会更加自觉地去运用这些理念，去身体力行。我在每次座谈会上都会讲到这一点，不管是以营销为主题的座谈，还是以管理或领导为主题的座谈，都不例外。

在这些座谈会上，我对大家说，“接受至少一个理念，就一个。你不一定非像我这样。你只要从这个座谈会上获取一个理念，然后把它传达给另一个人，那这个理念就会真正成为你的理念。”

迈克：每当你在宣讲自己所学到的东西时，这个东西就会扎根在你的思维当中。

马克：的确如此。

迈克：它越来越深入到你的意识中。你的一举一动都会受到潜移默化的影响。真是令人惊叹。简直是太绝妙了！

接下来，我想补充说一个容易被人忽略的事实，我们节目中请来的嘉宾都曾努力地向大家说明这样一个事实。

我觉得在美国有一种观念的影响力非常大，而且大家都已经对它习以为常了。你曾经谈到过这一现象，把它称为守财情结，消极的守财情结。比如，“你以为我是谁啊，你别把我当做是洛克菲勒！”还有，“节省一分钱就等于赚到了一分钱。”

我觉得大部分人都没有意识到它的存在。人们的自我意识还不够敏感，在听到这些话时，他们还不能意识到这些话所能产生的影响。

请你对我的听众谈谈这个问题。

什么是守财情结？在早些年代里，我们是怎样在这种情结的安排和诱导下一步步被套牢的？

马克：我的父母是来自丹麦的移民。我深深地爱着他们，这点是毫无疑问的。不过，我爸爸曾经灌输给我的正是你刚才所说的那些观念。“我们买不起这个、那个，还有那个。”“你以为我是谁啊，我是洛克菲勒吗？你以为我浑身都是钱啊？”“你以为钱是从树上长出来的吗？”其实我们用的钱还真是从树上长出来的，纸币嘛，不就是以树为原料的吗？“你是不是打算五分一毛地把我搜刮一空，直到我死了才肯罢休？“还有最关键的一句，这就是“你最好把钱攒起来，以备不时之需”。

这些话只是一部分例子，它们就是我们所说的消极诱导，这种诱导对任何人都没有好处。

我总是让大家不要去理会这些说辞。我不是要取笑什么人，但是我们大家都该对这样的诱导认真地进行反思，并报以不屑的一笑，因为我们都曾接受过同样的诱导。

如果我们能正确地看一眼自己的缺点，就会发现这种消极情结实在是非常可笑。

迈克：我完全同意你的看法。

马克，你刚刚写了一本书，是本很薄的书，我通过你的办事处拿到了这本书。

我觉得这本书很有影响力，震撼人心，如果你将书中的原则一一落实，会对你的一生产生根本性的影响。你会大有收获，不久以前就有许多大财阀和商界巨

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

头以这个原则为指导，采取了切实的行动。

这本书的名字就叫《神奇的什一税》。

你能不能给我们讲一讲什一税的含义？你在给予时是应该抱有目的呢，还是不该期待任何回报？什一税的概念从何而来？人们在自己的生活中应该怎样去推行这一理念呢？

第一部分第 2 节 与马克·维克多·汉森对话(4)

马克：你提得很好！

首先，什一税是个古老的理念。在每个宗教和每个精神意识体系中都蕴涵着这个理念。

这个理念认为，你从上帝那里得到了 100%，你应该将其中的 10%送还给上帝。

在你做到了这一点的时候，“你就向上帝迈近了一小步”。就像我的朋友吉姆·罗恩曾经说过的那样，“与此同时，上帝也向你迈近了神圣的一步。”

你在付出的同时是否抱有一定的期待并不重要。

这就像目前有许多人在研究祈祷到底对人有没有帮助一样。我的一个朋友—拉里·多尔西医生常年和癌症患者打交道，他说，“你信仰的具体是什么宗教并不重要。人们是否知道你在为他们祈祷也不重要。只要你祈祷了，奇迹就会发生，人们就会好起来的。”他对这些一直就颇有研究。

也就是说，在你将自己所得的十分之一捐献出来的那一刻，你和整个上苍是相通的，因为你的行为改变了你的心态。而且凡事都是因果相连的，你的所作所为在另外一个层面上，能够让你得到你目前尚未认识到的全面的回馈。这种全面的回馈美就美在它包含了多个层面。

这就好像一种投资，就好像你和上帝、和幸福、和上苍签订了公平协议，在你采取行动的那一刻，你就知道自己一定会是个赢家！

迈克：马克，人们只能以金钱的形式付出那十分之一吗？

马克：不，事实并非如此。你提的这个问题很好，问得太好了，迈克。

事实是，你这十分之一的付出可以是钱，是时间，是精力，也可以是体力。只要是你自己觉得必不可少的东西，不管是什么，都可以以什一税的形式捐献出来。

我第一次捐纳什一税的时候还在长岛，当时我刚刚着手创建眼下从事的事业。

那时候我破产了，穷困潦倒，后来我认识了一个 26 岁的演讲者，他现在还在那边，干得相当出色，他叫奇普·柯林斯。

我想给大家讲讲他的故事，如果他不介意的话—我肯定他不会介意的。

奇普在长岛刚刚开始自己的演讲生涯时，他已经结婚了，家里除了妻子还有两个小宝宝。当时他真是没有钱，也不知道自己该怎么办。

他数了数—口袋里也就 35 美分，于是他揣着这 35 美分去了天主教堂，他是个天主教徒。他心想，“35 美分，还不够我买点牛奶喂孩子呢，更别提养活老婆了。我真不知道自己该怎么办了。” 他坐在教堂前排的长椅上，哭了起来，最后他说，“好吧，上帝，我决定把这 35 美分都捐献给你。除此之外我真是一无所有了。你就把我名下的这最后一点钱都拿走吧，如果你能够接受我的付出，并为此给我指条出路的话，不管你要我做什么我都会顺从你的旨意的，我真的是走投无

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

路了。”

于是他捐出了那 35 美分，然后转身朝教堂外面走去。正在这时，他听到最后一排椅子上有人在喊他，“奇普，奇普，过来，过来!”奇普说，“我们认识吗？”

那个人答道，“是啊。上个礼拜你到我的办公室问我能不能请你去我们那儿做讲座。”奇普想起来了，忙说，“哦，对，对，对。”

那人接着说道，“我现在想雇你到我们那里做八次讲座，你知道最近生意不错。我可不可以现在就给你开张支票，作为预付的定金呢？”

就这样他拿到了一张 400 美元的支票，当时他就像拿到了 4 000 000 美元一样，因为有了这笔收入他就能出去给孩子买牛奶，给妻子买吃的，把那个月欠下的各种费用都付清了。一切就发生在转眼之间。

而就在刚才，他还满腔悲愤，眼中浸满了泪水，把握不定人生的方向盘，无所适从，不停地对自己说，“我是个失败者。我的生活彻底毁了。我一无是处。我什么都不是，连狗都不如。”

迈克：哇，这个故事太特别了，它让我们感到什一税的力量真是太大了！马克，在你自己的生活中，你是不是也常常以某种形式捐纳什一税呢?

第一部分第 2 节 与马克·维克多·汉森对话(5)

马克：当然是了！你知道，我们在每本书出版发行之前都要事先定好，这本书出版后，我们要采取什么方式把这本书的部分所得捐献给慈善事业，就算是率先垂范吧。

迈克：下面，我们再来谈谈另一个激动人心的话题，我想你一定会对这个话题感兴趣的。

我想先提一个人，我也是从你多次的谈话当中听说这个人的。

你曾经说过，在你的人生当中有许多良师益友曾为你指点方向，其中有一个人叫巴克敏斯特·富勒①，你常常说起他，说他对你的生活有着很大影响。

你能不能给我们的听众朋友们说说，他是如何影响到你的人生旅程的?在和他的交往当中，你能不能说出一两点你从他那里汲取的、将伴随你一生的东西?

马克：当然可以。

巴克·富勒是我们这个时代的达·芬奇，是阿尔伯特·爱因斯坦最得意的学生。他拥有 2 000 个重大发明，比如有目共睹的短程线穹顶建筑，它是用三角测绘工具建筑而成的。他还发明了转针。还有一种汽车，我一时想不出它的命名，我记得这种车用酒精—甲醇做燃料，每加仑能跑 187 英里。

换句话说，一旦这种汽车得到普及，我们就再也不需要那些石化燃料了。我知道，要是石化公司的人正在收听这个节目，他们一定会大叫“什么，什么，你说什么？!”可事实是，我们必须改进我们的交通工具，这样才能节省能源。

我记得当时我还在南伊利诺伊大学的研究生院。那时候经南伊利诺伊大学基金会的批准，我正在做一些发明创造性的研究。有一天，基金会的一个人对我说，“富勒博士也在我们这里任教。他是个发明家，你也是搞发明的，你干吗不去听听他讲的课？”于是我就去听他的课了。他个头很小，岁数也很大了，当时已经 71 岁了，头发剃得短短的，几乎贴着头皮，可以说是其貌不扬。但是他浑身上下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

都散发着无穷的魅力。

听他课的学生有 5 000 多人。我记得那天是理查德博士带我去的，我们坐在前排。听了他的课后，我深感震撼。

不到两周的时间，我就加入了一个由富勒博士牵头的科研小组。在那以后的七年里，我曾和他一同往来于世界各地。在他的帮助下，我学会了如何综合地思考问题。

他创造了一种理念，叫做全球策略。你怎么才能让全世界的人都对人道主义的公益事业抱有百分之百的热情？直到今天我还在勾画着这个蓝图。这就是为什么我们在每一本书的发行过程中都要组织并参与相关的慈善捐助活动，要么是为那些饥饿的人发放免费食品，要么是为那些无家可归的人提供免费住所。

在《心灵鸡汤第三部》的发行过程中，我们曾和美国的红十字会携手合作，当时我曾为他们做了一阵子代言人，并为他们的活动提供创意。我们在第一年的合作中就为他们募集到了 250 000 美元的资金。

此外，我们动员了我所认识的精通脊椎指压治疗法的朋友们为红十字会服务，我在长岛的脊椎指压治疗方面颇有影响力。我们还发动了几乎所有的医生为红十字会采血，而且发动那些有流动采血车的医生们，在必要的时候免费提供所采集的鲜血。就这样，我们建立了一个储存量足够大的血库。

他们找不到血源了，而我们把鲜血调集到他们的手中。是不是很棒啊？

迈克：真是太了不起了。

马克：这一切都源自于我们一分钟之前刚刚提到的那个道理，想像创造现实。假设你不想为现状所困，开始问自己怎样才能摆脱现状，那你不妨展开想像的翅膀，看自己能不能想出十个让人震惊的、疯狂的、荒诞不经的方式。然后再把这些想法都写下来，先不要去想它们是否可行，现在你要做的就是，动用你自己全部的才智，把这些想法依次排列起来。

富勒博士曾经说过，“每一个优先选择的背后都有一个被放弃了的选择。”这句话的意思就是说，如果你正在做某件事情，那你不可能在同一时间里还做着另外一件事情。就好像我现在不可能一边和你交谈，一边照料孩子或做着其他什么事情一样。

第一部分第 2 节 与马克·维克多·汉森对话(6)

迈克：你刚刚提到了想像力，我记得你曾经提出，走向成功有四个简单的步骤。能不能在这里给我们说说？

马克：当然可以。这四条原则是—首先，你要弄清楚什么是你真正想要的东西。对我来说，对杰克来说，我们想要的不是一本畅销书，我们想要的是一本具有轰动效应的畅销书，比如《心灵鸡汤》。除此之外，我们真正想要的不单单是一本畅销书，而是一个畅销系列。你的思路越清晰，你在将其付诸实施时就越容易。所以，首先，弄清楚你自己真正想要的是什么。第二，把它写下来。在这一点上我的看法和我所有的伙伴都不相同，我认为你完全可以写下一大堆的目标。我拉出的单子特别长，有 6 000 多个目标呢。

迈克：6 000 个目标？！

马克：大部分人都会说，“我什么都不想要，就是想要一辆新车。”迈克，你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

16 岁的时候会说，“哦，如果我能有一辆车的话，女孩子们一定会喜欢我的。”于是你弄到了一辆车，可你发现她们想要的并不是一辆车，而是别的什么东西。(说到这里马克笑了起来。)

所以，先要弄清楚自己想要的是什么，然后把它们一一记录下来。第三，展开联想。弗利普·威尔逊①说过，“你看到的就是你得到的。”我们现在所说的是你用心灵的眼睛看到的东西。我们把“《纽约时报》畅销书排行榜”这个标题剪下来，然后把我们自己的名字贴在最上面，而当时我们的实际业绩还远远没有达到这个高度。我把自己制作的排行榜贴在我办公室的镜子上，我们还在杰克办公室的镜子上也贴了一张。

就这样，当我们刮脸的时候，或当女士们补妆的时候，我们内心仿佛看到自己已经是畅销书的作者了，或者说在我们的书真正实现畅销之前，我们已经拥有了这样的观念和意识。

迈克：对不起，请等一下。这是不是说，如果你在目标实现以前假想已经拥有了它，那么你准备迎接的东西也会准备投入你的怀抱？你能不能给我们再深入地讲一讲这个观念？

马克：你说得非常对！

眼下我办公室的墙上挂着很多沃尔特·迪斯尼的照片。

在沃尔特·迪斯尼最后的日子里，就在他去世前几天，有一个人来看他。这个人走到他面前，对他说，“哦，沃尔特，真是太不幸了，你看不到迪斯尼乐园的落成了。”沃尔特看着他，说道，“你开什么玩笑？要不是我在自己心里看到了迪斯尼乐园，你这一辈子永远也不可能亲眼见到它。”

你和我正在进行的这个电话采访，也是你事先在心里看到、在脑子里联想到的一幕。同样，它也在我的联想中出现过。我所看到的是两个层面。我看到自己要面对公众，要和那些关注人生的听众对话，我还看到自己希望通过这次采访让这些听众的生活从此变得不同。

而在你的联想中，你看到的是，你要去邀请那些见识不凡的人来参加自己的节目，这样你的听众就能学习到真正高层次的思想和理念，就能继续收听你的节目，而你的节目就可以一直发展下去。赢，赢，赢，我们三方面都是赢家。

迈克：真是千真万确！

接下来，我们来说说联想的孪生兄弟，和联想有异曲同工之妙的理念—自我肯定。我想知道的是，第一，你在生活中是否曾经有过这种自我肯定呢？第二，怎样才能正确地进行自我肯定？

马克：自我肯定的话永远都是以单数第一人称开头的。这种话的开始几个字必定是“我是”，因为这些自我肯定的话是世界上最坚定、最有力的话。

如果你很穷，你就要开始在私下里悄悄对自己给予肯定，你要说，“我是很富有的。”如果你生病了，你要说，“我是健康的。”而且你要展开联想，让自己仿佛看到医生走了进来，对你说，“恭喜你，你已经战胜了那个可怕的病魔。”不管你面临着什么，你都可以用这种理念去想像自己的成功与胜利。

你还可以联想一下，到时候会有一个人前来给你颁发战利品或奖品，这个人将对你说，“小兄弟，你的对话节目在所有该类别的广播节目中是第一流的。”将来某个人会这样表彰你的成就。这个人会是谁呢？

你要去联想一下这样的情景，然后在内心里悄悄地给自己一个肯定的答案，因为这种灵感将决定你身后发生的一切，而不是随身边的一切而流失。事实是，你想到的事情真的会在这以后变成现实。另外你还要明白这样一句话，“不要让你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在心中对自己所说的话最终沉淀下来，化为空谈，而要朝着你心中的方向前进，去完成你为自己定下的使命。”这句话的意思是说，大部分人以为“我可以随便说说，没必要认真，我现在说的话转眼就成为历史了”。而事实恰好相反，你说的话将带你进入未来。

我们现在对自己说的话就是，我们要在将来实现一天销售 1 000 000 册书的业绩。在这一天，我们的书要达到 1 000 000 册的销售量，我们要为公益事业捐款 1 000 000 美元，我们要让美国 1 000 000 名儿童从我们这里得到帮助。我们有一本新书，名字就叫《心灵鸡汤—给孩子》。顺便说一句，我希望你届时能来参加其中的一次签名活动，代表我们签名售书。

迈克：我已经在那儿了，我都看到那一幕了。

是不是很酷啊？

你说得真是太好了。

马克，你在做人方面有一点非常吸引我的地方。

我觉得，你和别人在一起的时候，能一下子就产生很强的亲和力。

你是怎么培养起这种亲和力的？

第一部分第 2 节 与马克·维克多·汉森对话(7)

马克：哦，这和我们正在谈论的四条原则是分不开的。

弄清楚你想要的是什么，把它写下来，对它展开联想。

接下来，第四点，你伸出两个食指，并在一起就是数字 11，1 个加 1 个，得到的力量相当于 11 个。也就是说，你要建立一个团队，你要将你们每个人的梦想联系在一起。两个人就足以创造奇迹。

我和杰克，还有我创建的团队，在我们所有人的意识中，我都不是为了我个人而出入各种场合，我做的一切都是为了我的读者和观众。而今天，此时此刻，我为你的听众而来到这里。

我想说的是，我们需要拥有瞬间产生的亲和力，这样我们才能快速起步，真正行动起来。

通常，我所作的专业化的演讲，甚至那些音像材料，持续的时间都不会超出一个小时。

我从巴克·富勒那里学到的一句话就是，这绝对是“一个良好的开始”!（马克说到这里笑了起来。）

就拿现在来说吧。有一批听众正在收听我们的谈话，他们会说，“噢，我要多了解一些这方面的事情！这些内容真的是非常精彩！”于是，他们会登录你的网页和我的网页，他们会给我们的办公室打电话，他们会行动起来。而他们将会发现我提供的信息可以不重复地播放 55 个小时。

他们会觉得“一个人怎么可能讲出长达 55 个小时的东西”。可他们不知道，我每天都下决心要进行两个小时的写作，要写出一句格言。不仅如此，我还要构思出一种新的模式，而且以这一模式为核心拓展出一个小时的演讲内容。

就这样，我一次只构思一个观念、一种模式，然后再不断地对其进行拓展，进行挖掘。

就在我接通你的电话之前，我和我的工作人员还在我们的会议室里，交流我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们今天构思出来的这些新的框架观念，我们把它叫做成功的四面体。具体来说就是，“你想要什么？把它写下来；以它为梦想，对它展开联想；以它创建团队；以它制定谋略。那么它必定就是你的了”。

迈克：听上去真是非常令人折服。

迈克旁白

正在收听我们节目的听众朋友们，听了对这些书的介绍，听了这么多名言警句后，你也许已经迫不及待地想问，“我怎么才能得到这些东西呢？我怎么才能立即将这一粒粒智慧的珍珠和这些能改变我生活的一条条信息都捧在自己的双手之中呢？”这一切并不难，你只要作好准备记下这个号码，这是马克·维克多·汉森办公室的电话号码：1-800-433-2314。

迈克：马克，你多次谈到通力合作，谈到策划的力量。你刚才也提到了 1 加 1 不等于 2，1 加 1 等于 11，而且这种合二为一产生的力量会在此基础上成倍上升。我有两个请求：请给我们讲一点与策划有关的东西。然后再跟我们说说，一个人怎样才能找到最佳的策划伙伴？

马克：要回答这个问题还是要先回到你自己身上来，从你自身做起。这种自我发现需要你弄明白，你是个怎样的人。你要弄清楚你最大的天赋是什么，你最与众不同的本事是什么。

我的与众不同之处在于，我是个少有的很特别的演讲家、作家、宣传家和商人。这就是我所从事的四个产业。

我不会打高尔夫球。我不会做的事情比我会做的事情要多得多。

接下来，你要弄清楚自己的另一面，所有人都不愿意去做这样一份记录。关于如何做到这一点，我还专门写了一本书。这里所说的记录就是我们称之为“未来日记”的东西。你必须去挖掘并时时问自己，“我的弱点在哪里？”

在知道了答案之后，你就可以对自己说，“我要找一个人，他的特殊才能恰好能弥补我的不足之处。”如果你能如愿以偿，那这个时候对你来说，1 加 1 就已经等于 11 了。

在马克与杰克的团队里面，我们一起完成了《心灵鸡汤》、《敢拼就能赢》以及其他数本这样的书。但基本上，我只管外部事务。

因为杰克就能胜任内部事务，所以我不想再掺和其中。他基本上是个内秀的人。我擅长宏观思维，他擅长微观思维。我是发起想像和梦想的人，他是实施行动和落实理想的人。

这并不是说我们其中的一个人比另一个人强。我们在一起取长补短，这才是最重要的。我们是一个团队，而且是一个各占一半的团队，所有的事情我们都一起承担，共同分享。我们不会因此出现问题。比如，他上了芭芭拉·沃特斯①的访谈秀，大家会说“哦，你难道不觉得心里别扭吗？”可我也上了迈克的访谈秀，我上了……

迈克：著名的“迈克·里特曼访谈秀”。

马克：没错。他没上这个节目，我上了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一部分第 2 节 与马克·维克多·汉森对话(8)

迈克：而且正在收听我们节目的听众朋友和我这个节目主持人，比其他任何一个节目的人都更加关注你、在乎你。接下来，我们来谈谈另一个话题。我曾听过你的一个录像讲座，其中你就谈到了这个问题。听众朋友要想索取这个录像资料，请拨打电话 1-800-433-2314。显然它能引导你一步步取得经济上的自立。

马克，我要说的是你曾经多次谈到的一个人，拿破仑·希尔①，一个了不起的作家，他的代表作就是《思考致富》。我记得你曾经说过，你读了他写的许多与爱迪生、亨利·福特有关的专访文章，是这样吗？

马克：我读了他的所有作品。他的《思考致富》我读了足足有 200 遍。奇普 •柯林斯，就是我刚才提到的那个人，是我在长岛的策划伙伴。我们两个一提起这本书就有说不完的话题。从他那里我学到了最震撼人心的一点，我记得自己当时不由自主地说，“难道一切都是因果报应？”最让我激动的时刻是，在拿破仑•希尔最后两次年度颁奖会上，我来到了密歇根州，随行的还有我的朋友威利•“美味”阿莫斯①，他是巧克力曲奇饼干制造业的教父。

迈克：我记得阿莫斯还写过一本书，叫做《无名的人》。

马克：是的。因为他在一次意外事件中把自己的名分卖了，于是他又开创了无名大叔曲奇公司。现在他是无名大叔曲奇公司的法人代表。

迈克：你认为拿破仑·希尔采访过的那些人身上有哪些出类拔萃的特点？

马克：他们每个人都有一种迫不及待地要奔向目的地的意识。这也是我个人所有的一种意识。我迫不及待地想帮助别人，而我的目的地就是帮助别人。

迈克：当你站在台上侃侃而谈的时候，当你面对着一大群观众的时候，整个大厅里都会弥漫着一种互动的氛围。这真令人佩服不已。

我想和以演讲家身份出现的马克·维克多·汉森交谈，现在就开始。

你运用了一种演讲技巧，我记得这种技巧被称为“回电”。你让人们触及自身，然后再畅所欲言。

你能不能和我们谈谈“回电”的作用，以及它是如何发挥作用的，你是怎么做到这一点的。

马克：你提得太好了！

我本来也正想问问你，你认为我自身的哪些特点使我具备了一种亲和力。我让人们去做的事情是让他们更真实地去接触直至触到自己。这种接触就好像抛锚，好像吃了定心丸。它能够唤醒人们，把他们带到一个不同的层次上来。

我要人们一遍遍地对自己重复，“我是健康的。我是快乐的。我是成功的。”这是我们从我的朋友狄巴克·乔布拉①那里学来的。他可能是当今最了不起的内科医生、量子物理学家、全方位心理诊疗家。

狄巴克认为（马克模仿着一种印度口音说道），“心里开心，细胞就开心；细胞开心，量子就开心；而量子开心会让其他所有事物都开心起来。”（马克笑了起来。）

我觉得我学他说话时，口音学得还挺像那么一回事的。我在印度学习过一年，所以学会了印度口音。

当然我不是在这里说笑。我只想说，我们每一个人都要想清楚，你是要开心呢，还是要难过；你是要做个成功者呢，还是要做个失败者。

你要对自己说，“再见了贫穷，欢迎啊财富。”你要说，“再见了疾病，欢迎啊健康。再见了无为的平庸，欢迎啊无限的创意。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在生活的各个方面你都能找到大量类似的话对自己说。它们可以是精神上的，心理上的，身体上的，或是财务上的。美妙的事情无处不在。对我们每一个人来说，生活中都有足够的财富等着我们去争取。一旦我们所有个体都找到了这笔财富，那我们就实现了共同富裕。

迈克：你能给我们讲讲“金钱就是活力”这句话的含义吗？

马克：金钱就是活力，金钱完全始于活力。

我看过的有关这种理念的最简单的表述形式是“金钱的速动”。

如果我们现在是在一个座谈会上，在我们面前有 400 名观众，那么我会走到第一排，拿出 1 美元—迈克，我要用这 1 美元从你那里买一样东西。然后我会让你再从山姆那里买一样东西，山姆再从莎莉那里买一样东西，这 1 美元将在每个人的财务收支中快速流通。

可是当哈里拿到这 1 美元时，他想起来，“哦，我的上帝。我刚看了《纽约时报》—我简直不敢相信—从明天开始，我们将进入一个经济衰退期。我们的经济持续繁荣了那么长时间，现在肯定该下滑了。”

接下来发生的情况是，哈里把这 1 美元锁了起来，阻止了它的流通，切断了它的活力。于是它也就没能传到其他 395 个人的手中，没有参与他们的财务运作。而我在这里要给大家讲述的观念和哈里的想法完全相反。

在自我肯定的思想基础上，我要教给大家在面对某些问题时心里应该给出的答案。比如你要问“生意怎么样？”答案就是“很兴旺”。因为总有某个人的生意，某个地方的生意，某种范围内的生意是兴旺的，是繁荣的。

眼下，美国经济处于历史上最繁荣的阶段。当然这要看你住在哪个城市，但基本上，美国的失业率是 4.4%，在某些地方只有 3%、2%。我们还正在吸引国外的劳务输出。

这一切都是因为我们手里的资金是有活力的、会思考的资金。这也就是比尔·盖茨所说的那些和想像力有关的特质。我们刚才还在谈论这些。

想像是无限的。只要人们展开积极的想像，我们就能拥有更多的软件，更多的书籍，更多的磁带，更多的录像，更多的游戏，更多的娱乐。新的观念激动人心。我们只要有了这样的活力，就能成就一番伟业。

第一部分第 2 节 与马克·维克多·汉森对话(9)

迈克：你的话太让人惊叹了，我真希望这次采访能持续四个小时。

我还想再问你一个问题。马克，你作为一个职业的演讲家—对不起，我在这个节目里经常这样插入一两个提问，我特别喜欢通过这种方式了解一些我和我的听众希望一起分享的某些东西。

马克，作为一个职业演讲家，你认为在你所知道的演讲技巧中，在你与大家交流时所使用的技巧中，哪一个最有效、最能令你的话具有说服力？

马克：讲故事。这也是我们成功策划了整个“心灵鸡汤”系列的原因。

迈克：杰森·奥曼有个问题想问你，马克。

马克：好的，欢迎他提问。

迈克：这是个很有意思的问题。他想问你，“马克，今天早上当你睁开双眼时对这一天都有些什么期待呢？通常一早醒来时，你脑子里都有些什么念头呢？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

马克：哦，我觉得每天早上，我们每一个人都应该提前一点起床，这样你可以去趟洗手间，回来后可以用 15 分钟到半个小时的时间来沉思、冥想、反省，并为这新的一天而祈祷。在你真正开始这一天的生活之前，你就要完成这些准备活动。而且在此期间，你要保持一个平静的心境，找一个安静的、能让你不受干扰的地方。

你要确保这一天对你来说是完美的一天。你要在心里展开联想，要让这一天在你的脑海里以倒叙的方式一一展现出来。

所以你要先定好这一天你打算几点上床睡觉。然后在这一天里你会发现每件事做起来都和你预想的一模一样，甚至比你预想的还要好。

就像这次访谈，进展得非常好，好得完全超出了我的想像。

我希望你以后能经常请我来接受这样的采访，因为你充满了活力，说起话来特别积极乐观。而且你很有知识，很有见地。你对你的采访对象简直是无所不知，每个接受你采访的人都会因此而受宠若惊，深感荣幸。

顺便提一句，你也知道，自从“心灵鸡汤”系列上市发行以来，我接受了 2 500 多次的采访。我告诉你，我能看得出哪些记者是真正尊重我的人，我只要看看他有没有读过我的东西就知道了。

迈克：我非常赞同你的话，你对我的评价也是我对自己深感骄傲的原因之一。

马克：你是有备而来的。

迈克：谢谢你，马克。我们现在还有十分钟的时间。我要提前两分钟提醒大家。我知道你很喜欢讲故事，但现在我要提出一些问题，希望你能给我们作出尽可能简明扼要的回答。

马克：好吧，你请问。

迈克：你举办了大量的销售培训，这是你的培训项目之一。

马克：我对销售很热衷。从九岁开始我就爱上了销售，到现在为止有 41 年了。我一直都在从事销售。

迈克：眼下你能不能给我的听众们传授一两个销售方面的小诀窍或一两个好点子？

马克：销售包括好几个方面。你需要完成勘察、介绍、劝说、成交等一系列工作。

一旦你得到了一个人名，你就找到了一个对象。

每个人都必须准备一张很长的单子，上面一一列出他们要拜访的人。如果你要争取贷款或实现其他什么目标，做法也是一样的。如果你是想借钱的话，你知道，你应该去一家你原本不打算去贷款的银行，以此对自己进行一次考验。

去那些略逊一筹的银行，你会很惊讶地发现他们要比那些大银行对你好得多。

好，话说回来，你已经确立了一个对象。

当你一旦与某个人通过电话，取得了联系，或是见了面，那你就已经开始了勘察。

一旦他们买了你的产品，他们就成了顾客。

一旦他们再次光顾，并向别人推荐你或提起你，他们就成了你的客户。

你需要的是一个毕生的客户。你要发展一个有生之年的客户，一个朋友。

我想要的不是让某个人去购买一本《心灵鸡汤》或一本阿拉丁的故事，我想要的是让他们有兴趣去读我的全部系列。

我能给你说出上百个让我痴迷的作者。其中就有我们刚才提到的拿破仑·希尔，我读过他的所有作品。他每出一部作品我就会去阅读，我还读了他写的所有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小篇幅的文章。

因为你一旦读进去了某个人的东西，那你就想一直跟着读他写的东西，就像你跟踪阅读我出版的系列丛书一样，你想看看他们到底有多大的见识。

我知道我并不是你惟一追捧的作家，在你的头脑里应该有上百个见识颇广的人的名单，而且他们也值得你去追捧。

你往头脑中输入的东西越多，你创造出的东西也就越好，你的选择范围也就越广。我自己就读了五万多本书，当年启发了我的阅读兴趣的人是我中学时期的一个老师，他前一阵子还在我这里，我带他出去旅行了一圈。

他激动地流下了眼泪，因为他感到“嘿，这都是我的功劳啊”。

30 年过后，他看到了自己的教学结下了累累硕果。

我觉得对教师来说，比较恼人的是你只有等到自己都退休了以后才能看到，你的学生在你的教导下所产生的变化。大多数情况下都是这样。

第一部分第 2 节 与马克·维克多·汉森对话(10)

迈克：我们再来谈谈《思考致富》这本书。如果让你从这本书中挑出一个闪光点，一个策略，一个要点或者说一个思想战略，你会挑出哪一点呢？

马克：拿破仑·希尔在临死之际说了两件事。第一，“你要确立一个明确的主要的追求”，也就是一个超越你自身的更大的目标。有了这个追求，你的起跑线可以建立在一个更高的层次上，你可以成就一番影响深远的事业，并为后人留下一笔财富。

第二，“你要建立一个团队”。他把这样一个团队称为“智慧联盟”。在日本，人们把这种团队称为“智囊团”。其实你怎么称呼它是无关紧要的，重要的是你要着手组建这样一个团队。

迈克：想想也挺逗的，我们的采访都进行了 43 分钟了，可到现在为止都还没提到你那空前畅销的作品《心灵鸡汤》，你那了不起的著作！大家几乎是人手一本了。如果还有人手里没有这本书的话，那他得赶快去抢购一本了。马克，这本书的书名是怎么来的？

马克：我们是从拿破仑·希尔那里得到了启发。有一次，他给自己的一本书起了个书名叫做《如何把你的面条做成金条》。费城的出版商不喜欢这个名字。

于是拿破仑·希尔又想出了类似的 288 个书名。没有一个是可行的。

他陷入沉思，不断地梳理自己的思路。他对自己重复说“畅销书名，畅销书名”，足足说了 400 遍。

我们也是这么做的。只是我们对自己重复说了 400 遍的话是—“空前畅销的书名”。

最后，凌晨四点钟的时候，杰克脑中灵光一现，想出了这样一个书名。他激动不已，先是告诉了妻子乔治娅博士，然后在四点半的时候给我打了个电话，告诉我说他想出来了！

我兴奋极了，再也睡不着了，这个名字真是太好了。

可是纽约有 33 家出版商对我们说，“一边去，这么短的小故事根本没人看，根本就卖不出去。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

迈克：后来，海尔斯传播公司（Health Communications）受理出版了你们的书，对吗？

马克：哦，后来我们自己把这书推销出去了，因为我们在纽约的代理跟我们解约了。我们很喜欢这个人，他是个了不起的人物。但是，他说，“这本书永远也卖不出去。33 次被拒。我已经在你们身上花费了太多的时间了。你们一边待着去吧。”没什么，我们自己把它推销出去了。

迈克：真了不起！结果一切都非常成功，而你也成了一个活生生的成功的典范。

接下来，我们再用半分钟或一分钟的时间来谈谈另一个话题。30 分钟以前，你曾提到过泰德·特纳，提到过他一年的工作安排。说起停工和休假，我知道在你的生活中，这部分业余时间也相当重要，而你对这些时间的处置非常有意思。你能不能给我们稍微讲讲业余时间的安排？

马克：丹·苏利文①认为时间可以分为三种。

你有你的“工作”时间，这 80%的工作时间是用来赚钱的。

此外你还有“生活”时间，在这部分时间里你要打理各种日常琐事。

而对那些乐于思考的人来说，最重要的时间—出乎常人的预料—就是自由时间。

自由时间意味着你不用去接听任何电话，不用翻阅任何商务书刊，不用和工作圈子里的任何人在一起。

至少你要在一天 24 小时里，从凌晨到午夜，不允许自己去想工作上的事情。

然后，如果每隔一段时间，你能够休一个星期的假，那你的生活就会有一次突破。每年休两个星期的假，就能有两次突破。

我现在已经能保证每个月休一个星期的假了，我的合作伙伴也是这样。所以我们才能制造更多的突破。

事实上，《圣经》教育人们“干六天，歇一天”，挺不错的。但是，对我们这些从事脑力事业的人来说不太可行。

就比方说你吧，工作效率相当高的迈克。你的工作是高强度的还是低强度的？

迈克：我觉得是高强度的。

马克：没错，那么你是需要更多的休假还是更少的休假？

迈克：我需要更多的休假时间。

马克：在你休假期间，你是不是必须让自己彻底地远离广播？

迈克：是的。

马克：顺便提一下广播界最了不起的人物沃特·克伦凯特①。他的做法是过两个星期与世隔绝的隐居生活。没有广播，没有电视，没有图书，在没有任何人陪伴的情况下，自己一个人去航海。他这样清静一下，然后再回到日常生活当中来。他的采访都是经典之作。比如，他是最后一个和肯尼迪说话的人。

他的工作太出神入化了，是个奇迹。他是怎么做到的？我想，这就是因为他总能保持着新鲜的活力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一部分第 2 节 与马克·维克多·汉森对话(11)

迈克：马克，我想问你一个问题。之所以想起这个问题是因为几周以前我曾采访过麦克尔·格伯，《E 时代神话》一书的作者。

马克：他是个天才。

迈克：我觉得如果我们要是能畅所欲言的话，能足足说上十个小时。但现在时间有限，我想利用这点时间问你一个问题，我觉得拥有一个明确的重要的追求，将对人的一生产生重大的影响。也许这个问题有点伤感，但我还是想知道。你也知道，我们大家最终都是要离开这个世界的。当你离开人世时，你希望人们怎么来评价你呢？

马克：哦，我想在这里说一下，我刚写了一本书，叫《未来日记》。在书中，我写到，“你应该在你的墓碑上写下你想说的话。你想让人们如何纪念你。你还要写好自己的悼词，以正确表达你自己的意愿。”这些事情我都准备好了。我的墓碑上，不过我想……你知道，我把身体的所有器官都捐献给科研机构了。其余的部分在我死后也将火化。至于骨灰，我们已经定好要送到哪里去了。不过不管怎么样吧，我的墓碑上将刻下这样的话—“他一生尽忠职守，满怀爱心。”另外，我想说，这么做并非出于对死亡的恐惧，而是头脑清醒的表现。

迈克：我想你的话足以回答我的问题了。

另外，你能不能告诉我们谁是亚瑟·傅莱?① 对今天收听我们节目的听众朋友来说，人们从他的身上能汲取到哪些力量呢？

马克：我曾主讲过一次座谈，座谈的名字叫“纸上商务—三十八计保你一年赚足 100 万”。座谈的主题是关于构想、关于知识产权业的，涉及游戏、特许加盟、图书、磁带和录像等业务。

亚瑟·傅莱是企业策划家之王。

他发现 3M 公司有一种胶，贴在纸上可以轻易撕下来，不致损毁被贴物的表面。他们没有发现这东西的价值，而亚瑟·傅莱发现了。他投入了 1%的股份，与 3M 合作取得了这东西的永久所有权。我们都有很多策划，你应该把自己的策划卖给像 3M 这样的大公司，他们迄今已经接受了 880 000 条策划，而且已经把它们转化为了利润。只是亚瑟·傅莱的点子赚的钱最多。他策划出来的产品就是那小小的淡黄色的“即时贴”贴纸、便签条。

公司一年获利 1 亿美元，他从中能得到 100 万美元。

他不管公司如何进行市场营销，如何销售，如何上色，如何剪裁。

因为事实上，他还有其他 29 个独特的创意，足够保证他的收入了。

换句话说，作为一个企业家，你要承担风险。当然这很刺激。但是，更重要的是要有企业策划的点子。

我就有很多这样的好主意，这种模式很行得通。那些公司会替你把这些主意一一落实，而你只需要每个月查看邮箱、签收支票就可以了。

迈克：我们现在还剩下一分半钟的时间。现在有很多人正在收听我们的对话，他们当中有的人可能有着根深蒂固的“贫穷情结”。他们还不在状态，他们希望自己能够成功。听完这期节目以后，他们是否可以立即采取行动，朝着正确的方向迈出简单的第一步？这一步究竟该怎么走呢？

马克：他们可以先找一个完全靠个人努力而功成名就的超级成功人士，然后以这个人为师，学习两年。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所有取得巨大成功的人都曾经经历过这样一个学徒的阶段。你可以随意指出一个人来，我可以告诉你他们可能是师从哪个人物，因为我对名人传记和自传相当有研究。

迈克：哦，马克，我真希望这个时刻永远不要到来，真希望这次谈话可以永远持续下去。坦白地讲，和你交谈是件非常愉快的事，你能够答应在电话的另一端接受我的采访，对此我真是深表感激。

我已经浏览过你的全部作品目录了，其他人如果想得到这份目录请致电1-800-433-2314。马克·维克多·汉森，非常感谢你的到来！

马克：谢谢你，希望以后有机会再来参加你的节目。迈克，谢谢。

第二部分第 3 节 与威利·“美味”阿莫斯对话(1)

迈克的开场白

听众朋友们，现在请你赶快在收音机旁边坐好了！

也许你会问为什么。

原因很简单，今晚做客我们直播间的这个人堪称美国商界的一个真正的传奇。为什么这么说呢？因为正是这个人开创了一家举世闻名的公司，我敢说每一个美国人都曾经品尝过，或至少是曾经听说过该公司的产品。这个人是谁呢？

在我说出他的名字之前，我要告诉大家，接下来的 27 分钟将是紧凑的、快节奏的 27 分钟。在这 27 分钟里，他将带给你惊喜，他将点燃你的激情。另外要告诉大家的是，他还写过两本轰动一时的畅销书，书名分别是《西瓜魔力》和《无名的人》。

如今，千百万人的心为他倾倒，千百万人的思维方式因他而转变，千百万人的心灵被他所触动。我说的这个人究竟是谁呢？

他就是独一无二的威利·“美味”阿莫斯！

今晚在我们的播音室里，我们要一点一滴地仔细说说他的人生经历，他的创业历程，让他和你一起分享个人的成功原则，说说你该如何把握自己的生活、自己的梦想和自己的目标。你可以在这里认清自己的追求，明确自己要承担的职责，找到你人生的核心所在。我们将就这些话题一一展开对话。

如果你经常收听我的节目的话，那你一定知道我们这里的 101 条款。今晚，“迈克·里特曼访谈秀”的 101 条款将发挥非常重要的作用。该条款要求你必须在手边准备好纸和笔，因为我们马上就要谈到的内容将涉及一些非常关键的信息，这些信息是你有必要了解的，因为它们将从此改变你的一生！

我在从前的节目里曾经和你们说起过这个“美味阿莫斯”饼干的创始人。节目过后，你要马上去做的头等大事，也是最让你惬意的一件事就是出去买一些“无名大叔”点心。“无名大叔”点心是什么？如果你不太清楚的话也别着急，我们一会儿就会搞明白的。

迈克：现在我们就要开始和了不起的威利·阿莫斯坐在一起促膝长谈了。时间刚刚好。威利·阿莫斯，欢迎来到“迈克·里特曼访谈秀”!

威利：说实话，我还不知道自己在这里具体要做些什么，我也不知道你想让我说些什么！不过，你真是太有活力了，我都被你调动起来了。

迈克：首先非常感谢你的到来！能让你来到我的面前，和本节目成千上万的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

听众直接对话，我真是深感荣幸。

我们先来翻开你人生传奇的第一页，从你当年如何起家谈起。我们都知道美味阿莫斯公司和它出品的曲奇饼干让你成了美国家喻户晓的人物。请给我们讲讲你当年是怎么创建这个公司的。

威利：美味阿莫斯创建于 1975 年 3 月 10 日。那是在 1975 年加利福尼亚州的好莱坞。那时，我开了全世界第一家专门出售巧克力饼干的食品专卖店。当时就是觉得好莱坞这个地方似乎应该是个比较合适的选择。再说，我当时住在好莱坞，我当年接受的教育让我认定，人应该在哪儿扎根就在哪儿发展。我当时不可能在纽约起步，因为我不住在纽约。我住在加利福尼亚州的好莱坞，而且我当时有了这么个想法，就是做出大家从来没尝过的最美味的巧克力饼干。为了尽可能地让更多的人买到我们的饼干，我们把第一家店开在了日落大道上。

迈克：你当年的创举可真了不起。现在我们知道了，你最初是在好莱坞创业，开始销售曲奇饼干的。我们等会儿再来讲讲你后来的发展情况。你刚才提到自己先是有了这样一个想法，后来你成功地把这个想法变成了一家规模巨大的公司，而且把美味阿莫斯饼干视为自己一生的梦想与追求！

正在收听我们谈话的听众朋友当中，可能也有人已经有了自己的想法，你能不能告诉他们一点窍门，怎么才能让他们的想法不仅仅停留在“想”的这个阶段？怎么才能把自己的想法运作起来？

第二部分第 3 节 与威利·“美味”阿莫斯对话(2)

威利：哦，首先你要对自己的这个想法充满热情。我自己亲手制作饼干，而且一做就是五年。从 12 岁起我就开始吃饼干，从没间断过。我对巧克力饼干有着一种狂热的爱。所以说，你必须热爱这个想法，要把它当成自己的终身伴侣。你的这个想法不仅仅是个赚钱的点子。你在产生这个想法的时候不仅仅是在考虑自己的利益所得。因为如果是这样的话，你的热情迟早会被消磨掉。你不会长期坚持下去，除非你是真的热爱它。所以，这个想法必须能够真正地点燃你的热情。

另外，还有一些基本的事情需要你去完成。

首先，你要行动起来！

有太多的人总是抱着某种想法停滞不前，因为他们总要在心里翻来覆去地琢磨、考虑，没完没了。他们想确保自己的想法能经得起推敲。在将这个想法付诸实施之前，他们希望这个想法得到周围每一个人的认可。结果，他们就只能发现自己永远都是停留在想的阶段。

所以说，你要对自己的想法充满热情。然后你要从某个地方做起，把你的想法付诸实施。

我记得一天晚上，我想到，其实卖巧克力饼干是个不错的主意。那天晚上我和一个朋友在一起，我们当时就决定要开个店，专门卖巧克力饼干。

然后下一步该怎么做呢？在那以前我从来没开过零售店。

于是第二天，我来到办公室，对一个有关负责人说，“你打电话给卫生部门，问一下开一家巧克力饼干专卖店需要具备哪些条件。”因为我知道，既然是食品就应该归卫生部门管。

也就是说，你必须采取行动。你不能只坐在那里，抱着个想法不动弹。不一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

定非要一步到位，想到哪里就从哪里做起好了。

迈克：充满热情、采取行动！这个建议真是一语中的。

我们再来谈谈你这些年的经历。我希望你能够给我们总结出一些值得学习的成功原则。你写过一本相当棒的书，我觉得所有的听众朋友们都应该赶快去看看这本书，威利·阿莫斯的《无名的人》。为什么起了这么个书名呢？

威利：书名叫《无名的人》，因为我就是个没有名字的人！美味阿莫斯公司在我离开公司后就把我告上了法庭，声称对我的名字和类似的名字具有专利权，所以我就不能使用自己的名字了。

你要做生意，就总得有个名字。不然大家怎么会去买你的产品呢？

那天我正在海边散步，偶然碰到了一个人，这个人我以前根本不认识，不过我还是和他聊了起来。我告诉他美味阿莫斯公司已经不属于我了，我还和他说了接下来我遭遇的另一个挫折，那就是我刚刚建立不久的新公司。公司的名字叫“碎屑饼干”，我妻子克里斯蒂把饼干这个词当中的两个字母“O”的造型，设计成了两个象征巧克力饼干圈的圆圈。我自己当时就穿着一件印有新公司名字的T恤，我妻子也穿了一件同样的衣服。

那个人说他以前听过我的一次广播专访，就是关于新公司的。所以他对我说，“老兄，我听说过你的新公司，是个特别好的主意。” 我说，“可能主意是相当不错，可是‘碎屑饼干’现在是做不起来了，因为美味阿莫斯正在指控我侵权呢。” 但我又告诉他，“我现在准备再开一家公司。新公司的名字我也想好了，就叫“无纳莫斯”，既有‘没有名字’的意思，又能和阿莫斯这个名字联系起来，我想这样就能吸引熟悉阿莫斯品牌的人。我觉得这名字有点挑战意味，简直是绝了。” 可他说，“不，老兄，说实在的，我觉得你还不如就叫‘无名大叔’。”他说，“大家一看到这个名字，就会脱口念出‘无名’。”这两个字做开头特别好，因为它能引起大家的好奇，大家会问你为什么起了这么个名字，这样你就有机会来为自己作宣传了。”

事实果然不出他所料。

从这个经历当中我学到的最重要的经验就是，要听听别人说的话。总会有人走到你面前来给你提建议，告诉你该做些什么，该怎么去做。有时候你会听听他们的意见，有时候可能听都不会听。你可以采纳他们的意见，也可以不采纳他们的意见。但是，你至少应该听一听别人的话，因为这些话当中也许会有一些东西对你很有帮助。

迈克：我们能不能就这个问题展开来谈一谈？在你的书中，你提到了美味阿莫斯公司一度面临的许多困难与挑战。现在，世界各地有很多私营企业主在收听我们的对话，有许多成功的人和许多尚未成功的人在收听我们的节目。你能不能告诉他们，私营企业主容易出现的重大失误有哪些？

第二部分第 3 节 与威利·“美味”阿莫斯对话(3)

威利：哦，我想最大的错误是不虚心听取他人的意见。

我们在某个领域里成了行家，于是我们就觉得自己无所不知，在各个方面都是行家。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在，我对自己制作的饼干特别内行。但是我还不是一个伟大的企业家。所以，我想，听听别人怎么说是非常重要的，别人也会有很多出色的主意。大多数私营企业主不知道自己的能力有限。当你最初筹建一个公司的时候，大部分人会对你说，你不行。而你会说，"好吧，你们看着，我一定能行。"

所以，很多私营企业主是一心一意要证明给别人看，让他们看看自己能行，结果却忘了自己在许多领域里的能力仍然是有限的。你应该只去做那些你最拿手的事情。不拿手的事，你还硬要去做，这是个很大的错误。我犯下的最大错误就是，从前没有将一些有才能的人招集到自己旗下，建立一支人才队伍。当时生意刚刚起步，我身边没有这样一个有远见卓识的人来帮助我认识到这一点的重要性。于是我自己摸索着向前，一切都是按自己的想法去亲历亲为。我忘了我对自己正在做的事情并不内行。我只是硬往前闯！

迈克：所以你给大家的忠告是，委派身边的人做自己的代表，建立一支人才队伍，是吗？

威利：没错！对一个私营企业家来说，这是最最困难的事。因为你公司得以立足的这个了不起的创意是你想出来的，你对它充满激情，干劲十足。同样，这个创意一直由你操作着，你根本就不听—也听不进去别人的话。而且私营企业主的自我中心意识都十分强，所以你必须控制这种完全以自我为中心的意识。你必须听听别人怎么说，必须在自己身边网罗起一支人才队伍。在组建无名大叔公司的时候，我做的第一件事就是这个。我现在有一支自己的精英队伍，我们公司的总部现在就坐落在长岛。

迈克："无名大叔"都经营哪些食品呢？

威利：我们只做点心。我们做脱脂点心，一共有六种口味，有蓝莓口味、香蕉口味、苹果口味、巧克力口味、蜂蜜葡萄干口味和玉米口味。另外我们还做无糖点心，有三种口味的无糖点心—混合谷类口味、玉米口味和巧克力口味。

这次我有一队人马，包括总裁和销售人员，我们有非常专业的经营队伍，所以，我只是这个队伍中的一员。我只是整个经营链上的一环，这也是我期望得到的位子。因为，你想啊，团队是什么？团队就是"团结起来，每个人都能做得更对，得到的更多"。团队"团对"，团结起来就对了。

所以要有一个好的队伍。

迈克： 真是金玉良言！

迈克旁白

你正在收听我们的节目吗？我们眼下正在讨论一些非常非常有借鉴意义的原则。热情，团队，行动，从现在做起。有了这些原则，你的生活将不再杂乱无章，你的人生将焕然一新。

迈克：接下来，我想来谈谈你曾经参与过的一些活动，我对这些事情非常感兴趣，包括你加入的一些组织活动。我知道你是拿破仑·希尔基金会的一员。

威利：我是理事会的成员。

迈克：拿破仑·希尔的《思考致富》是本了不起的著作。

威利：一本特别好的书。

迈克：我有一个问题要问一问我们了不起的威利·阿莫斯。《思考致富》这本书和它的作者拿破仑·希尔影响了好几代人，而且会继续对后人产生影响。在你看来，拿破仑·希尔的作品中最关键、最有震撼力的观点是什么？

威利：这个嘛……真是个很难回答的问题。

拿破仑·希尔给世人留下的警句当中，有一点我觉得对我个人的成功起了决

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

定性的影响，那就是“再多走出一英里”。你所做的一切、所能达到的境界，要超越他人的要求或期待。你的所作所为不能仅仅是为了你个人的利益，为了你个人的得失。你要以大家的利益为目的，要为你所在的团队或公司的集体利益着想。但是你所做的一切还要超出你分内的任务，超出他们的期待值。再多走出一英里。再多做一点，再多付出一点。当你觉得累了，觉得自己不能再走下去的时候，你反而要再多走出去一些。不要说“行了，那不关我的事”。如果有人请求你去做这件事，你就应该去做，甚至应该在别人开口之前就去做。这才是“再多走出一英里”的真正含义。

第二部分第 3 节 与威利·“美味”阿莫斯对话(4)

迈克：在《无名的人》这本非常出色的书当中，你说你曾经立下了一条个人的使命宣言。你是否建议每个人都这么做呢？

威利：哦，我很愿意谈谈这个问题。我参加了一个宗教组织，叫“团结”。他们有自己的出版物，比方说《每日一言》。我当时在读“团结”的另一份出版物《团结》，这是个月刊，有个编辑说总是有人写信给他们，问他们“为什么不做这个，为什么不做那个”。他在文章中回答道，“因为我们只在自己的使命宣言的引导下做事”。他还建议每个人都立下自己的使命宣言。

那时候我正要前往檀香山，那是 1998 年。我当时正坐在飞机上，在距离地面三万英尺的高空中飞行。我对自己说“这个主意太棒了”。于是我写下了自己的使命宣言。从那以后，我还对它进行了好几次修改。

迈克：也就是说可以用灵活的态度对待这个宣言？

威利：完全正确。我把它写下来了，浓缩成一句。我的个人使命宣言很简单，就是帮助人们树立更好的自我感觉。

迈克：真是太棒了！

言简意赅，却又铿锵有力。

威利：没错。因为—你知道的—我觉得自尊是为人立身之本。如果你对自己感觉很好，那你就会有动力，有激情，有一个良好的心态。你就会出发并将最终找到能让你的人生不断进步的东西。如果你自我感觉不好，那你就会坐在那里想，“哦，这个我做不来。可是看看人家。他们都很了不起，他们都做得得心应手，而我却一点都做不起来。”

迈克：心态。积极的心态。

威利：对，积极的心态。所以我认定自己的使命就是帮助人们树立更好的自我感觉。

迈克：你的宣传能力是尽人皆知的。你对自己确信的事情有着很强的宣传能力。在我的听众当中，有很多私营企业主、商界人士，还有推销人员。他们当中有的人羞于宣传自己，有的人不知道该如何进行自我宣传。你能不能给他们指出些小技巧、策略、要诀，或是提几点建议？

威利：哦，首先，反过来看，如果你自己都不去为自己的生意作宣传，那还有谁能替你来作呢？如果连你都对自己的生意缺乏信心，那怎么还会有人来宣传你呢？

所以，你就是为自己的生意作宣传的最佳人选。毕竟是你创建了这份事业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你知道这其中里里外外的全部底细。你要走出去作宣传。去寻找能提供资金的人。去寻找打入社区的途径。我不知道你的产品是什么，但是如果你能把自己的产品送出去，能让人们通过样品，通过接受你的服务，或通过在某种意义上使用你的产品，对你的业务或产品熟悉起来，那你就达到宣传的目的了。要和一些非营利群体挂钩。

很多年前，我曾经和“美国扫文盲志愿者组织”打过交道。在这个组织里，我和那些志愿者积极地交往。一旦你和自己所在社区的一个非营利组织建立了联盟，你就能真正地融入这个社区。想办法做到这一点。

迈克：这个建议相当不错！

在《无名的人》一书中，你提到了联想在你生活中所产生的力量。你能不能在这里具体说说联想的力量？

威利：联想、想像力、想像，它们的含义都是一样的。我们平时经常联想到自己想要的东西，但我们都低估了、看轻了联想的力量。实际上你每天都在联想。早上起床的时候，你会在穿上正装出门前想自己该穿什么。这就是联想。

生活中，你每获得一样东西之前，都会对它展开联想。大家总是说“眼见为实”。不，不，不，事实上是“心想事成”才对。没有你看不到的，只有你想不到的。当你开始对一样东西展开联想时，你就看到它了，因为你所做的一切都是你自己有意识地想像过的事情。正是这种想像创造了你的行为结果，并给你的生活带来了物质财富。所以，你要训练自己安静下来，集中注意力，展开想像。

我在准备创建美味阿莫斯的时候，整个公司都展现在我的脑海当中。这就像在墙上挂上一幅蓝图一样，我在脑子里已经看到了即将走出的每一步。这是制定计划的一个部分，这也是你人生设计的一个不可缺少的组成部分，它能让你看到你在生活中到底想要的是什么。

发挥你的想像力，展开你的联想。

用脑子去看自己在做些什么。在我来到这里之前，我看到我自己坐在台上演说。我真的看到了！我在真正发表演说之前都要在脑子里预演一次，有时候想像中的演说要比后来现实中的演说做得更好。但是不管怎么说，在你计划自己的人生时，在你为生活而努力的每个时刻里，在脑子里看看自己即将走出的每一步真的是非常重要。

第二部分第 3 节 与威利·“美味”阿莫斯对话(5)

迈克：接下来，让我们再来谈谈你在书中提到的另一个话题。这涉及一个能对人产生很大影响的因素。在很多情况下，人们的过去会伤害到他们的未来。在家庭方面或其他各方面发生的许多不愉快的事情，虽然过去了很久，但人们就是无法摆脱它们造成的伤害，因此他们的未来也受到了影响，他们也因此而停滞不前。正在收听我们节目的听众当中，就有人陷入这样的境地。你能不能给他们传授一些小技巧，教会他们如何让过去的那些挫折成为过去，如何抛开过去的消极影响，积极地面对未来？

威利：哦，首先要明白“过去”、“昨天”都只是字面上的东西。现实中根本不存在“过去”这样一个地方。也没有“昨天”这么个地方。你不可能在现实情况下真的重回这个地方，你只能在心里重返过去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所以，如果有不愉快的事情曾经发生在你身上，而你想忘记这一切，那你要努力把它从心里清除出去，取而代之去想一些积极的事情。用你想要得到的东西取代这些不愉快的回忆。参加一些能让你受益的活动，一些有价值的活动，一些你喜欢的活动，一些能点燃你的热情的活动。因为不管过去发生了什么，都无法再来纠缠你骚扰你，除非是你自己请它们来。没经你的允许，它们不会突然跳到你现在的生活中。

迈克：你必须让它们在心中消退。

威利：你必须让它们消退。往事不会重现，除非是你让它回来。

所以，把过去尘封起来，牢牢地锁起来。发挥你的想像，想像那扇厚重的大铁门在你身后“砰”地关上了，一切都不复存在了。

惟一存在的就是眼下的时间。明天也是不存在的，只要时钟指向 12：00：01，就是今天了。不管你想做什么，都可以在今天去做。如果今天你不去做你想做的事情，那你永远也做不了了，因为生活中真正存在的就只有今天。只有现在这一分一秒，只有眼下这一刻。付出你所有积极的精力，你全部的爱和你的整个身心，现在就行动起来，去做你想做的事情，你的生活将因此而精彩起来。

迈克：这真是非常非常的激动人心！

迈克旁白

你刚刚听到的是威利·阿莫斯的真知灼见，把他的话铭记在心，细细体会。

迈克：下面我想来谈谈另一个问题。在你的讲座和你的书中，你多次提到关于快乐与充实的世间法则。你能给我们进一步讲讲如何利用周边环境吗？运用你所说的世间的法则，这是个非常抽象的概念。什么是世间的法则呢？

威利：第一点呢—这可能也是最重要的一点—就是周边环境绝不会对你说“不”。我们所处的世界是个很友好的地方。当你在讲述世界时，你其实就是在讲述生活。我们讲的实际上就是生活当中的各个方面。生活是个积极的历程，你把生活说成什么样子，它就是什么样子。生活永远都对你说“是”。不管你说什么，它都会认同你。如果你说“这个我能行”，它会说“是，你能行”。如果你说“这个我不行”，它会说“是，你不行”。所以说，不管你说什么，周边环境都站在你这边，支持你的判断。这是一种强大的力量，而你可以通过自己的信仰、自己的观念来控制并操纵这种力量。这就是你和周边环境实现沟通的途径。你要有信念，你要有积极的态度，你要不懈地坚持这种积极的信念与心态。你要勇往直前，你要采取行动，你要活泼向上。生活不是消极的。生活是你塑造出来的。你说它是什么，它就是什么。不管发生什么，你要记住，你是生活的原形，而生活不过是你的投影。就像你去电影院，看到的是银幕上的影像，而影像的真正来源是放映机。所以，如果你想改变这影像，你不能只是冲到银幕前，把银幕扯掉。

第二部分第 3 节 与威利·“美味”阿莫斯对话(6)

迈克：先治其里，再治其表？

威利：没错。银幕上的影像是放映机投影上去的。而你就是生活的放映机。你通过自己的思维、观念和信仰来左右生活中的影像。这就是为什么积极的心态非常重要的原因。

迈克：接下来让我们来谈谈付出与得到。你在演讲时和著作中多次谈到这个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

问题。

威利：哦，付出就是得到。人们总觉得缺少点什么，觉得我这个得到的还不够多，我那个得到的还不够多。可是，生活是得失互换的一个不间断的循环。而且你想它是什么样，它就是什么样。如果你是个愿意付出的人，如果你愿意分享，愿意支持别人的事业、帮助别人，那么你的付出终究会回到你的手中。你将得到十倍的回报。《圣经》说“付出然后你就会得到”。这是一个千真万确、不容置疑的真理。

可事实是，人们就坐在那里说，“没用的。我不信。”他们从来没去尝试过。他们从来没有利用过这个原则。听着，你并不知道 1 加 1 等于 2，除非你拿出铅笔、拿出纸，算一算，看 1 加 1 到底等于几。所以，只有你用到它，它才会变得有用。这个原则对人人都适用。它对人没有偏见，没有歧视。你要想到它，你要用到它。而一旦你将这个原则付诸实施，它就会在你的生活中产生作用。有许多原则是放之四海而皆准的原则。就像许多物理定律和数学定律一样。所以说，你可以通过一种途径，让自己在生活中与生活结盟，与周边环境结盟。如果你开始相信那些原则，在生活中运用那些原则，那你就会得到自己想要的结果。这绝不是开玩笑。

迈克：只要去要就能得到。

威利：只要去要就能得到。

迈克：只要去找就能找到。

迈克旁白

如果你正在收听我们的节目，你要赶快出去抢购一本《无名的人》和《西瓜魔力》。然后去你那里的食品店，索要……

威利：索要！

太对了，就说“我要！”

迈克：他们该怎么说呢，他们要的是什么来着？

威利：就说“我要无名大叔点心，现在就要！”如果他们那儿没有卖的，就告诉他们马上进货！给我们打电话—631-205-0455。我们要你买到我们的产品。我们将帮助你买到你要的东西。我们保证你喜欢我们的点心。如果你买了却不喜欢，就给我们打电话，我们会给你如数退款。

迈克：我们现在来仔细回顾一下。威利·阿莫斯，你最喜欢的格言是什么？

威利：我喜欢的格言是，恐惧敲响了你的门。信念让你打开了门，你发现根本没有人。你害怕的东西并不存在。你只是不断地自己制造恐惧。

所以，跨越自己的恐惧。在战胜恐惧中成长！

迈克：太有说服力了！那么我们再来看看，你有没有特别喜欢的书？有没有你认为值得向我的听众们推荐的书？他们已经准备去买《无名的人》和《西瓜魔力》了。还有其他可以推荐给他们的书吗？

威利：我想向大家推荐一本我最近刚刚读过的书，叫做《相约星期二》，作者是米奇·阿尔博姆。

迈克：这本书很畅销。

威利：这是一本非常好的书！这是我一生中读过的最有震撼力的书之一，是一本告诉你该如何生活的书。

人们总是在讲着工作上的事，这个那个的。可是，你知道，工作也是生活。不要把你的生活割裂开来。确立一套原则，确立一套指导纲领，一个能用到你生活的各个方面中去的信仰体系。然后去检验它。它对我的个人生活是否有用？对

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我的职业生涯是否有用？对我的社交生活呢？

你需要找到一种对生活各个层面都有影响力的信念和原则。

迈克：你总是那么开心，总是那么积极。威利·阿莫斯，给我的听众透露一个秘诀，让他们也开心起来。我们每个人怎么才能像你一样开心起来？

威利：找个玩具笛子！每天早上起床的时候，你就抓起你的玩具笛子，开始吹！你可以在鞋上画上两个西瓜，这样你一穿上鞋，就能看到这些西瓜，你就会觉得今天肯定是个开心的一天，因为开心就在你的眼皮底下。

（主持人和嘉宾都笑了起来）

第二部分第 3 节 与威利·“美味”阿莫斯对话(7)

迈克：这主意真是太妙了！

迈克旁白

赶紧去买一本《西瓜魔力》和《无名的人》，还有别忘了去食品店里买些点心，没有的话就打电话，号码是 631-205-0455。

迈克：和你谈话真是太让人愉快了！威利·阿莫斯，谢谢你来到“迈克·里特曼访谈秀”，谢谢你的光临！

威利：再见了，各位！

（注：无名大叔现已改名为“威利大叔”。详情请查阅网址：www.unclewallys.com）

第二部分第 4 节 与杰克·坎菲尔德对话(1)

迈克的开场白

听众朋友们，今晚，我给大家备下了一款盛大的欢乐套餐，一款值得你毕生收藏的财富珍品。我保证你将对此铭记在心、时刻回味。今晚做客我们节目的这个风云人物曾创下 7 000 万的售书记录。他是畅销书《心灵鸡汤》的原创者之一。他还著有其他几本大家非常熟悉的力作，包括《阿拉丁口诀》和《敢拼就能赢》。他还是全国最权威的励志大师。现在让我们有请本期的嘉宾。

迈克：杰克·坎菲尔德，欢迎你来到“迈克·里特曼访谈秀”！

杰克：嘿，迈克，很高兴来到这里。

迈克：杰克，我是你狂热的崇拜者，我看过你所有的作品。

今晚能通过电波与你相聚、交流，我真是激动万分、备感荣幸，非常感谢你的到来。

让我们先来个拼盘式自助餐吧。从你那一系列的作品谈起，包括《敢拼就能赢》、《阿拉丁口诀》这两本书，还有《自豪与最佳表现》这套专题讲座。

然后，我们再单独留出一部分时间来说说《心灵鸡汤》。

《自豪与最佳表现》是一道非常非常出色的励志大餐，里面有很多了不起的见解。

你能不能给我们详细说说自豪的含义，为什么自豪对个人的发展如此重要？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

杰克：最基本的一点，我们发现自豪就好像你手中的扑克牌。

如果你手上有很多牌，在玩扑克的时候，你就可以放开胆子去玩，玩得更加得心应手，即使丢几张牌也无所谓。

也就是说，假设我手里有 100 张牌，你只有 10 张牌，而我们的玩法都是一样的，水平也差不多。如果你押上 10 张牌结果输掉了，那你就彻底出局。而如果我押上 10 张牌输掉了，我还有 90 张牌呢。

所以我们要做的就是让自己有很强的自豪感，这样我们才更愿意去冒险。

比方说，在销售上面，我必须敢于冒险，寻找订单。又如在群英荟萃的高层会议上，我也要敢于提出自己的观点。还有，如果我不敢出去争取风险基金，那我就不可能像那些敢于承担风险的人那样有机会取得成功。

所以，自豪感给我信心，让我不怕遭到拒绝。

迈克：既然说到这里，我想大家自然要问，一个人怎样才能拥有自豪感呢？

杰克：哦，要想全面地回答这个问题，除非开一个八小时的座谈会。

不过，我们在这儿先试着找出关键的几个要点吧。

首先要做的就是，你必须为自己的生活负责，百分之百地负全责。

我们每个人在成长的过程中都曾经试图推卸责任，把一切不顺心的事情都归罪于他人。妈妈、爸爸、经济、共和党、民主党，管它是谁呢，反正和我自己没关系。

问题是，你这么做的时候肯定会觉得，自己没有一点儿左右生活的能力。

所以，一旦你开始对自己的人生负责，你就开始对那些不如人意的事情拥有了采取主动的权利。

我们创造了一个公式，叫做“E+R=O”。

“E”表示一个“事件”，“R”表示“反应”。只有两者加在一起，你才能得到“O”，表示“结果”。

让我们举个例子。如果我对你的一个听众说，“你是我这辈子见过的最大的一个大白痴。”

他们听到我这话的时候内心一定会作出某种反应。

他们可能会说，“哦，天啊，他从来没见过我的面。他怎么能一下子就说出我是个什么人了呢？”如果是这样的话，他们的自豪感就很成问题。

如果他们说，“哦，坎菲尔德根本就不认识我。我是个非常了不起的人。”那就说明他们拥有很强的自豪感。

我们要意识到，真正发挥作用的不是别人对你说了什么或做了什么，不是经济状况对你有什么影响，不是你的老板做了些什么，不是你的孩子又如何如何了。你所面临的一切都是由你造成的，是由你自己对外界的反应造成的。

我给大家举一个生意上的例子。

很多年前我有个朋友，是凌志车的经销商，当年的经济大萧条他也没能逃过一劫。可他相信真正掌握他命运的不是经济状况怎样，而是他在这种情况下要作出怎样的反应。

于是，他决定必须另辟蹊径。如果他对着一成不变的萧条局面坚持一成不变的应对措施，那他注定不会有生意。在当时的情况下—按照常规—不管怎么做，人们就是不来光顾他这个汽车经销点。

所以，他采取了新的应对措施。他问自己，“那些能买得起我的车的人到底在哪儿呢？”得出的答案是，“他们在马球场，在乡村俱乐部，在游艇停泊处。”

于是，他挑出五个手下的推销员。这些推销员将带着一小队新车，来到当地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的乡村俱乐部，他们会对那里的人说，“有人想来开开这部 LS400 吗？”

结果他们面前的每个人都会说，“当然了，我来开一会儿。”

接下来，推销员会说，“这车租给你一个星期怎么样？把你自己的车先开到我们店里，我们要留下你的驾驶本复印件，这样方便找到你。”

一个星期的租借时间满了以后，这些人会回到店里，你想大多数人会怎么说？

—“不行，我还没开够呢。我喜欢这辆新车。”

我相信这里的听众也有过类似的经历。你开着自己的旧车来到经销点，然后上了辆新车，试开了一会儿，再重新开着旧车离去。

突然之间，你会觉得自己的旧车实在不怎么样，因为你现在知道了真正的好车是什么样子的了。

所以这个汽车经销商必须采取不同的应对措施，否则就会成为经济衰退的又一个受害者而惨遭淘汰。

他的这种不同寻常的应对措施取得了什么成果呢？成果就是，他在大萧条时期卖出去的车，比他从前坐在店里等顾客上门时卖得还要多。

第二部分第 4 节 与杰克·坎菲尔德对话(2)

迈克：说到这里，让我们来谈谈风险吧。因为我发现人要是想前进，想发展，最重要的就是把自己变成一个冒险者。

你有没有发现这个因素在前进的过程中起着关键的作用？

杰克：是的，我完全同意你的看法。

我们必须去冒险，每次我们在尝试另一种事物时都要冒三方面的风险。

我们要在自身行为上冒险。这是指我们的言行。

我们要在自身思维上冒险。我们要接受新的思路。

我们要在想像上冒险。我们要展开新的想像。

每次经历了这样一番冒险后，我们还要冒着进入一个陌生境地的风险。

也就是说，我们要面临这样一种可能，这就是在陌生的处境当中，我们很可能感到不太适应。

大部分人停滞不前、失去更多的成功机会的原因就是，他们不愿意感受哪怕一点点的不适。

采取新的行动就会让人产生有点无所适从的感觉。就像另找一条回家的路一样，或者就像在一个大账户上使用一种你从未使用过的新的销售结算方式，你总会感到别扭，不太自在。

那是因为你无法预期，接下来等待你的会是什么样的结果。你一直按部就班地那么做着，你想继续得到你原先一直得到的结果。

可是如果你对自己得到的结果不满意，你就必须改变自己的所作所为。

迈克：也就是说，我们要鼓励这个人跳出他的安乐窝。

可是他周围的人会讥讽他，谴责他，嘲笑他。

他们怎么才能专心致志？怎么才能在别扭的处境中、在不自在的感觉中继续前进，而不屈服于这些外界压力呢？

杰克：哦，你要做好两件事情。

首先是要考虑一下，问问你自己，“我真的愿意和这样一群人相处下去吗？他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们能支持我迈向成功的更高阶段吗？”

我们一直强调群策群力。

我们一直强调积极向上、相互支持的群体氛围。

罗伯特•舒勒谈起过可能性论者，那些人认为没有什么事情是不可能发生的。

所以，你必须着手去做的第一件事情就是想清楚，你到底希望自己身边的朋友是一些什么样的人，你希望他们对你产生什么样的影响。

在你身边有三种因素可以对你施加影响。

你可以和一些具体的人打交道，就像在办公室里那样。这些是你可以面对面交流的人。

另一种影响来自你所读的书，所看的电视节目，所听的广播节目，还有你翻阅的报纸和杂志。

此外，你参加的各种座谈会也会对你产生影响。

所以说，简单地讲，你要开始在自己身边形成一种积极向上的氛围，让自己也融入到这种积极的氛围当中，就像你为你的节目所注入的活力一样。你要去读一些最新的励志书籍，参加一些积极向上的讲座活动。

对你刚才提出的问题，我的第一个回答就是，你要确定自己想和谁交朋友，以及你希望自己身边有着怎样的氛围，这样你就可以消除部分来自外界的消极的压力。

第二，在夜深人静时，在清晨刚刚起床时，要在心里默默地进行演练。

演练你想要去做的事情。不要担心别人会作出什么反应，而是去想想你自己要怎样行动。

所以，当你自己在现实生活中真的达到了那个境界时，你就几乎注意不到你身边的人是怎么想的了。

就如同—打个比方—一个很好的足球运动员在赛场上，他不会去理会看台上八万观众的反应。足球运动员在赛场上的一举一动都是他们曾在心里默练过，并且在场上实地演习过五十多次的动作。当时他们的全部心思都集中在这个地方。

迈克：进入了状态。

杰克：进入了状态。完全正确！

第二部分第 4 节 与杰克·坎菲尔德对话(3)

迈克：你的讲稿《自豪与最佳表现》中提到了好几个概念，我们来谈谈这些概念吧。

我现在拿在手里的这份《自豪与最佳表现》改变了我的生活，我知道它也能帮助其他的人。

杰克，你在这个系列中提到了一个概念，叫做“一分耕耘，一分收获”。

能给我们详细说说这其中的道理吗？

杰克：好的。

一般来说，除非你去争取，否则你什么都得不到。

在我的讲座中，我是通过一个现场演示来说明这个道理的。我拿出一张面额100 的美钞。然后我说，“如果这里有 100 美元，谁想得到它？”

屋子里所有的人都举起了手。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我就坐在那儿，手里一直举着这 100 美元，最后我又问了一句，“有谁真的想得到这 100 美元吗？”

过了一两分钟，有人从座位上站了起来，走上前来，等着我把这 100 美元递到他手上。

到了这一步，我还是没有动。

最后他不得不跳过来，从我手里把这 100 美元拿走。

然后我对观众说，“菲尔刚才的所作所为和其他人有什么不同？”

答案就是，他离开了座位，采取了行动。

许多人都知道如何对自己给予充分的肯定，如何确定目标，如何展开联想。所有这些都是非常重要的，都能发挥巨大的作用。

可是，任何一个出色的计划，一旦没有行动，就是一纸空谈。

即便你的计划很糟糕，只要你采取了行动，你也还是能够向前迈进一步。当然，面对你眼前发生的一切，你需要主动地给予回应。尽管你采取应对措施时依据的行动计划很糟糕，你也能再进一步。而不采取行动，再完美的计划也无济于事。

常言道，“一分耕耘，一分收获。光想不干，一无所获。”

所以，你要去干点什么。而很多情况下，人们想得太多，准备得太多。

迈克：明白了。很有意思。

你还强调过这样一个概念，说过这样一句话，“我够行的了”。

能给我们解释一下吗？

杰克：哦，大部分人没能成功的最大原因在于，他们觉得自己还不够行。

自己不够聪明，自己不够老练，自己消息不够灵通，自己穿得不够讲究，自己资金也不够充足，等等。

只要你认为自己这个不够行，那个不够行，那你就永远无法采取必要的行动。因为你会觉得自己还不具备足够的条件去采取行动。

你要是想让自己变得够行，就必须行动起来，然后从个人的经历中不断地学习充实自己。

吉姆·罗恩曾为我指点过人生的方向，我想大家对这个人并不陌生。他曾经说过，“你要确立一些足够高的目标。这样在你为这些目标而努力的过程中，你就会变成一个有资格达到这些目标的人。”

做个百万富翁也是同样的道理。

我已经多次实现了这个目标。我告诉你们，有一栋房子、一辆车，不必担心它们因质量问题而报废，这确实是一件很令人惬意的事。

但是更重要的是，为了成为百万富翁，我必须将自己培养成一个什么样的人？

我必须学会克服自己内心的恐惧。我必须学会在大庭广众之下侃侃而谈，我必须学会策划一次演讲，我必须学会让我曾经有点惧怕的人为我提供贷款，等等。

所有这些事情听起来就让人发憷。但是我一一去做了，而且我毫发无损地做成了。将来我再也不会为这些事情担惊受怕了。

现在你可以拿走我的房子、我的钱、我的车子和其他所有的东西。没有关系。

我知道怎么再去得到这些东西，甚至更多的东西。因为真正起决定性作用的，是我成了一个什么样的人，而不是我拥有的财产。

迈克：你所强调的这番话真是非常非常的发人深省。

杰克，我们刚刚说了，现在我手里就拿着一份你的作品目录。

这绝对是我所见过的一流的精品。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当然，这份目录提供了更多有关《自豪与最佳表现》的内容，那些认为自己能从这份讲稿中有所收益的人应该觉得这份目录很有帮助。

第二部分第 4 节 与杰克·坎菲尔德对话(4)

迈克旁白

请赶快拿出纸和笔。记下这个号码：1-（800）2-ESTEEM。

如果你在节目过后去网上浏览网页的话，我们这里有两个网址可供你选择。一个是 www.jackcanfield.com，另一个是 www.chickensoup.com，在这里你可以找到风靡全美的畅销书—《心灵鸡汤》的相关信息。

迈克：杰克，我们还有大约 11 分钟的时间。接下来，让我们来说说《阿拉丁口诀》，这是一本非常出色的畅销书，是你和你的好朋友马克·维克多·汉森合作推出的又一力作。

请问什么是“阿拉丁口诀”？

杰克：哦，马克和我发现，我们外出做励志讲座时，人们会边听边写，把所有重要的内容都记在笔记里。但是，他们过后不会走出去采取任何行动。

所以，我们意识到人们漏掉了一些环节，有一些至关重要的事情他们没有去做，这就是向他人寻求帮助、支持、援助以及资金，从他人那里争取得到实现自己梦想所必需的一些条件。

首先让我们来看看阿拉丁的故事。

他做的事情就是告诉灯神自己想要什么,然后灯神会主动地去实现他的梦想。

我们意识到人们遗漏的正是这一点，人们忘记了自己去争取。

这就是我们所说的“阿拉丁口诀”。

所以，在这本书中，我们大致列出了人们不敢去争取的五大原因。

我们还讨论了如何在不同的场合下去争取—在工作中如何争取，在家里如何争取，如何向妻子、向孩子张口争取自己想要的东西，等等。你要去争取才能得到自己想要的东西。

在这里我只给大家举个例子。有这样一个人，他是“儿童食物救助”的负责人。

“儿童食物救助”是一个组织的名称，他们的目标是让全世界的儿童都能吃饱饭。

当朝鲜的事情发生后，他意识到有五万名朝鲜儿童正在挨饿，正在面临死亡的威胁。

可他无能为力，没有人愿意飞往朝鲜，因为那里的飞行安全得不到保障。

当时他恰好读了《阿拉丁口诀》这本书，他意识到自己并没有和所有的航空公司取得联系。

于是，他开始一家家地查询是否有飞往朝鲜的货机或客机。当他查到第 39 家航空公司时，终于听到对方说,“是的，我们有飞机往那边飞。”

正因为他采取了主动，他的组织成功地向朝鲜空运了价值一百多万美元的食品，五万名儿童的生命得到了保障。

所以，这和情人约会还不完全一样。我们说的是把所有人等一一问遍，争取得到你想要的东西。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

迈克：你的这番话太深刻了，因为它还有一种圣经的教义在里面，“索取，然后你就会得到”。

让我们继续来谈《阿拉丁口诀》。

你刚才提到人们之所以不去争取有五个原因。

我们在这里只重点来谈谈人们不张口的最主要的原因，好吗？

杰克：人们不去争取的第一个原因就是—无知。

他们不知道该去争取什么。

从没有人告诉他们该如何去争取，他们也不知道该到谁那里去争取。

所以，大体上，这是一个主要的原因。

第二个原因是对他人的能力认识有限或认识不清。

比如觉得他人没有足够的能力，或者觉得如果你真的爱我，就不会等我张口。还比如，觉得这个世界很冷漠、很自私，没有人真正关心我的需要。还有，即使我得到了我想要的东西，我也不会开心。

你必须像个孩子那样用简单的目光看世界，才能真正走进他人的世界，一点点澄清上述这些我们挑出来的错误认识。

第三个原因是害怕被拒绝。

人们太害怕尴尬了。

我很喜欢那个推销员的例子。

说是有个推销员非常希望能够面见总统。一个女秘书对他说，“你根本不可能也没办法进去见他。”

于是，这个推销员说，“如果我就这么走进去呢？”

女秘书回答道，“哦，他会把你扔出来的。”

这个推销员听了她的话后想，“管他呢，我现在不就是在外面的大厅里嘛。如果我进去后他把我扔了出来，我大不了就是又回到大厅了呗。我现在不已经在这里了？也没什么更大的损失嘛。”

于是，他就直接走进去了，说，“总统先生，我只想占用你一分钟的时间。”

结果总统并没有把他从房间里扔出来。

就算他真那么做了，又有什么呢？他原本就是在大厅里，顶多是回到开始的地方而已。

而我们呢，我们怕别人把自己当成傻瓜。我们怕别人羞辱自己。我们怕别人以为我们不知道自己在做什么。我们怕别人把自己当做白痴。

而正是这些惧怕阻止了我们向前的步伐。

第四点就是自我评价太低。

我们当中有许多人觉得，他们没有资格让自己的需求得到满足。

其中一部分原因与我们童年时期从父母那里得来的认识有关，还与我们受到的教育等其他因素有关。

所以，如果你按照我们刚刚所说的那样，采取一定的措施，培养起自豪感，那你就会正确地认识自己的价值，就会觉得自己有资格去争取想要的一切东西。

最后一个原因就是他们觉得自己够老练，不愿意从别人那里得到指点。

从根本上说，这是人的傲气在作怪。他觉得自己在大家的眼中是个万事通，或者所有人都认为他应该知道怎么去做。所以，他不想让人看出他并不知道怎么做，或者他还有什么愿望没有得到满足。

我曾经在一家大航空公司工作，在那里，接受我咨询的人平均年薪在七万美元左右。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我问他们，“如果有一个你本该知道的东西，可偏巧你不知道。这时，你发现在工作大厅另一端离你不远处有一个同事，而他对这个东西很熟悉，你们当中有多少人会穿过大厅向你的同事走过去，去寻求帮助？”

大部分人表示，他们会先花上 15 分钟的时间自己再找找看，能不能找出相关信息，因为他们不想让别人觉得自己像个什么都不懂的傻瓜。

可是，这 15 分钟可能会让你或者你的公司损失上千美元，因为你完全可以利用这个时间去完成其他更有价值的工作。而这一切都仅仅是为了顾全你自己的面子。

第二部分第 4 节 与杰克·坎菲尔德对话(5)

迈克：刚才，我们提到了“一分耕耘，一分收获”。

这属于一种世间法则，就像“索取，你就会得到”等其他概念一样。

你能不能拿出一点时间给我们讲讲世间法则是如何发挥作用的，能否将这样一个整体的抽象概念给我们具体解释一下？

杰克：哦，简单地说就是，不管是什么，你施展出去的最终将还到你身上来。

我比较欣赏狄巴克·乔布拉对此发表的见解。

他说人世间有一个无所不在的意识状态，我们可以通过冥思与联想进入这一状态。

当我们处于这个意识状态中时，我们就成了一个整体，我们不再是独立的个体，而是一个整体。

你一旦进入了这种整体意识状态，就会明确自己的意图。

狄巴克说，“我想为当今世界最大多数人提供最高层次的服务。”

我的愿望是，我想帮助尽可能多的人，让他们在爱与快乐中实现他们最高的理想。

今天我来参加你的节目，就是来帮助人们实现这个目标的。

我将这个愿望融入到了我的写作当中，还有我录制的音像资料当中，等等。

当我们推出《心灵鸡汤》的时候，我们希望自己能在“《纽约时报》畅销书排行榜”上荣登榜首。

每个人都说这是不可能的，我们的出版商不相信，《纽约时报》的人也不相信。

而我们当时就已经开始对这个目标展开了自己的联想，在我们的想像之中它已经成了事实。就这样，我们通过联想让自己充满信心，在这种信心的作用下，一切都顺利了起来，仿佛整个世间都在朝着对我们有利的方向发展，在帮着我们取得成功。

所以，我们从联想开始，让自己在想像中看到自己的名字就排在排行榜的第一位。

我们每天都这样默默地想上五分钟。

事实上，我们还真把“《纽约时报》畅销书排行榜”的篇头剪了下来，然后把《心灵鸡汤》这个书名印在了第一行的位置上。

每天都这么联想的结果是，我们开始在潜意识中不断寻求实现梦想的出路。寻求推销这本书的出路。不仅仅通过书店—因为只有 7%的美国人会光顾书店，而是通过超市、杂货店，甚至像密歇根的“贝壳小型书市”那些地方来推销我们的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

书。

我们最大的促销点之一是美甲沙龙。因为女士们为了修理指甲，会提前预约后到那里排队等候，她们一坐就是好几个小时，同时还要做头发。

我们通过美甲沙龙和美发沙龙卖出去了成千上万本书。

我们最终上了“《纽约时报》畅销书排行榜”，我们的书上榜时间长达一年多。

所以，我们要做的不是直接伸手向别人去要，对人家说“你能不能给我点钱”。

你完全可以通过其他创造性的途径去向你自己的潜意识索取，去向上帝索取，去向天地索取，去向他人索取。

迈克：你刚才提到了人的“潜意识”。

我觉得这可能是天地间最强大的一种能量了。

你能不能给我的听众们指点一二，告诉他们怎么才能调动起自己的潜意识？

杰克：人们可以通过两种途径让自己的潜意识发挥作用。

一是在潜意识中搜索信息。

二是把你想要的信息输入到潜意识当中，对自己的潜意识进行潜移默化。

让我们先从第一点做起。

比如，我明天要和你进行一次商务会谈。我的任务是尽一切可能说服你，让你和我签订一个购物合同。

我要做的是，在会谈的头一天晚上上床睡觉之前，我要找个安静的地方，独自一人静静地坐一会儿。

如果我从前见过你，我要在自己的脑子里勾画出你的形象。如果我们从未见过面，我就把注意力集中在你的名字上。

就这样，我专注地想像着你的模样，或盯着你的名字。然后，我要调动自己的潜意识，去感受你的顾虑、你的需要和你的渴望。

这样，我可以真正地了解你，我几乎可以在潜意识当中和你进行一次面对面的交流。

因为我们在下意识的层次上是可以相互沟通的，就像我在前面说过的那样。

在我内心的某个地方，我完全可以感受到你的顾虑，感受到你到底需要什么。

我们大家都有第六感，也就是说都是有一点灵感的。

虽然大多数人在这方面没有受过专门的训练，但是我们不需要接受那种培训。我们只要把问题摆在自己面前就行了。

所以，我们明天就要进行会谈了，而我已经知道了你的顾虑、需要及渴望并就此一一和你交流过了，因为我在潜意识当中已经和你交锋过了，已经对一切都了如指掌了。

我要说的第二点是，潜意识在某种程度上说就像是一个傻乎乎的员工。

它对你言听计从，但是你必须非常详细地告诉它你都想让它做些什么。

所以，我会对我的潜意识，也就是我的思维说，“我要你做的事情是，马上想出三个办法解决我们和出版商之间存在的问题。”

我可以在上床睡觉前对它说这些话。我可以在淋浴的时候对它说这些话。任何时候都可以给它指示。我要吩咐它，“我想让你下午五点，或晚上八点，或者任何一个我指定的时间之前完成这个任务。”

一般来说，第二天下午五点之前，我的心里就已经有了三个解决办法。

我还可以对自己的潜意识进行潜移默化，在潜意识当中展开联想，想像自己在生活各个领域当中所能取得的成功。我看上去应该是什么样子？我想让自己的体重减多少？我的收入该有多少？我希望自己开一辆什么样的车？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

每天，花上几分钟的时间去联想一下这些事情，想像着自己已经功成名就的样子。

如果人们能做到这一点就会拥有惊人的收获……

我可以给你举出无数人的亲身经历，他们的收入实现了成倍增长，他们的闲暇时间翻了一番，他们的体重真的减轻了。而此前，没有人认为他们真的能够成功。

第二部分第 4 节 与杰克·坎菲尔德对话(6)

迈克：真是太激动人心了！

我们现在还剩最后两分半钟的时间了。

所以我要提醒大家本期节目只剩最后两分钟的时间了。

最后，我要提出一连串简短的问题，我们要把每个问题的讨论时间控制在 30 秒以内。

首先，我想让你给我的听众朋友们推荐几本好书。

杰克：哦，我特别喜欢汤姆·彼得斯的书。如果你经商的话，我建议你看看他的书。我觉得他的书都非常非常出色。

还有我自己的《敢拼就能赢》、《阿拉丁口诀》。我相信这两本书将使人们的生活变得不同寻常。

如果你是上班族的话，可以去读读我们推出的“心灵鸡汤”系列书当中专门针对工作的那本书。

还有吉姆·罗恩和丹尼斯·维特雷写的书。

你在节目中请到的任何一位嘉宾所写的书都是值得推荐的。

你每周在节目当中真是教给人们很多东西，他们通过你接触到的每个人物都有五到十本著作。

吉姆·罗恩说过，“如果你一周读一本书，一年就能读完 52 本书，十年就可以读 520 本书。到时候在你的领域当中你就会成为百里挑一的人。你将拥有更大的动力，受到更好的教育，成为你所在领域的带头人。”

如果你想变得更加富有，你必须让自己受到更好的教育。

迈克旁白

听众朋友，你正在收听我们的节目吗？别忘了，“迈克·里特曼访谈秀”的 101 条款—“准备好纸和笔”。

如果你想要打电话的话，请记下这个电话号码。

你可以随时致电给 1-(800)2-ESTEEM。如果你正在上网查收电子邮件，我建议你去参观一下以下两个网址：

www.jackcanfield.com 和 www.chickensoup.com。

如果你正在收听我们的节目，我劝你，或者说我特别想调动起你的兴趣，让你赶快出去买一本《阿拉丁口诀》。这绝对是一本特别特别棒的书。

你还应该去看看《自豪感与最佳表现》这个系列讲座的材料。它共有六盘盒带，能让你一连四个晚上兴奋得难以入睡。

迈克：杰克，我们现在还剩两分钟了。

我们来用 15～20 秒的时间说说策划、切磋的问题，你能否给我一两点这方面

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的诀窍？给我们讲讲如何与他人共同切磋、策划。

杰克：我觉得与人切磋是有钱人最重要的秘诀之一。

最根本的一点是，你要在自己身边找到五六个收入至少超出你两倍的人。

有一次托尼·罗宾斯和我的合作伙伴马克碰到了一起。

马克说，“托尼，你一年赚 5 000 万美元，而我一年只赚 500 万美元，我们的差距到底在哪儿呢？”

托尼说，“马克，你有能和自己共同策划、切磋的人吗？”

他接着又问，“在那些和你共商大计的策划人当中最有钱的人一年能赚多少？”

马克回答道，“不知道，五六百万吧。”

而托尼说，“和我相互切磋的那些人每人一年都能赚一亿多美元。”

托尼身边都是些这样的人。

凡事一经这些人的策划，赚到的钱数后面一定有很多“0”，绝对要比别人赚到的多。

迈克：杰克，你给一些大公司演讲得到了很多报酬。

你能不能告诉我们的听众，什么样的演讲策略最有成效？

杰克：我觉得首先你必须热爱你所讲的主题，而且你必须热爱你的听众。

如果你热爱自己的主题，你会花很多时间去研究它，你会满怀激情地去宣讲，其实你在节目中经常提到这些，这样的话，人们就会被你的演讲调动起来。

他们的热情将被点燃，他们会迫切希望了解你的观点，并用你的话去指导他们的实际行动。

迈克：我还想问你一个问题。关于李奥·巴斯卡格里亚①。这个人对我个人的影响非常大，他不久前去世了。

在他在世的时候，你有没有从他那里学到过一些理念或其他的什么？

杰克：从李奥那里，我学习到了，不管发生什么，你总能去爱，总能重新站到爱的立场。所以我现在总是求助于爱。

我从不试图与任何人站在敌对面上。

我总是站在双赢的立场上，而且我明白每个人都有自己的知识、常识和意识，并在此基础上尽一切努力做到最好。

迈克：哇！这个理念真是太了不起了，杰克。

非常感谢你能够接受“迈克·里特曼访谈秀”的采访，谢谢！

第三部分第 5 节 与罗伯特·艾伦对话(1)

迈克的开场白

今晚的节目必将盛况空前。我听上去是不是非常激动，非常兴奋？因为我有非常非常充分的理由来感到激动和兴奋。

在过去的 20 年里，有一个人曾帮助世界各地的许多人赢得了经济上的自立，争取到了更好的经济前景。

20 世纪 80 年代，他的两本力作《零首付》和《创造财富》被《纽约时报》评为畅销书，正是这两本著作使他成为房地产革命的发起人。在现今的 21 世纪当中，他仍在通过自己的新书不断地教给人们更新的理念。一本是《多种收入流》，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

另一本最新的作品将在今晚的节目中有所披露。它和我们生活中接触到的上千万个网站密切相关。今晚，我们将和了不起的罗伯特·艾伦面对面地敞开心扉、促膝而谈。我们还要来谈谈他的最新力作《因特网多种收入流》。

罗伯特·艾伦在 24 小时的时间内就能为国家创造 94 000 美元的税收。他是怎么做到这一点的？一会儿，我们就要走近他，对他的网站进行一番现场剖析。我们要来谈谈网络，谈谈这个美国第一流的百万富翁打造者。

迈克：我来抛砖引玉，你来畅所欲言。罗伯特·艾伦，欢迎你来到“迈克·里特曼访谈秀”!

罗伯特：迈克，很高兴能来到这里，和你以及全美国那么多人欢聚一堂。我想你的听众是遍布美国各地的，是吧？

迈克：是遍布世界各地，罗伯特。

罗伯特：哇！说真的，我一直期盼着今天能和你一同来到这个节目里。

迈克：那太好了。我是你忠实的书迷。今晚，我们要横跨几座桥梁，穿越几道边境。在节目的前半部分，我想给听众朋友们介绍一下，如何为成功的理财打下一个理念基础，作好一个思想铺垫。接着，我们再来谈谈《因特网多种收入流》。我们将一点点地对你的网站 www.multiplestreamsofincome.com 进行一番剖析。我们要谈的内容真是多极了。我的安排听上去还好吧？

罗伯特：我觉得听上去棒极了！

迈克：很好。我们先来谈谈你前两本书所围绕的主题。多种收入流的主题。这里，请允许我来提出第一个问题。在当今的生意场上，多种收入流为什么如此重要？

罗伯特：哦，你只要看看自己的经济状况就知道了。如果五年前你没有为自己策划好四五个额外的收入来源，那么你今天很可能只有紧紧抓住仅有的一根稻草，企求这场经济风暴赶快过去，而且不要把你拖下水。我一直认为，为了安全起见，你必须拥有多种收入流，拥有许多不同的收入来源。不能仅仅依靠一种寻常的收入来源，而必须拥有我所说的隐性收入。隐性收入的定义就是你在睡觉的时候也能赚钱。如果你不能在自己睡觉的时候赚钱，那你就永远富不起来。如果你是靠工资单生活的，那你每工作一个小时只能拿到这一份报酬。我希望自己每工作一个小时能从多种渠道，在生活的多个方面，拿到多份报酬。这就是我对自己生活的规划。在我的上一本书当中，就是入选“《纽约时报》畅销书排行榜”的《多种收入流》当中，我提出了能让你达到上述境界的十种收入流。

而这本最新作品《因特网多种收入流》，本周刚刚推出。事实上，这次节目是我第一次就这本书接受采访。你是第一个就这本新书进行采访的人。此前，我从未说过这本书，从没有以这种方式、在这样的公众节目中提过这本书，你是第一个。

《因特网多种收入流》讲述的是普通人如何在线赚大钱。

你不必一定得是个天才。你不必筹措太多的启动资金。你只要掌握几个小窍门就行了。今晚，我们就告诉你这些小窍门都是些什么。

迈克：听上去真是太棒了，太有吸引力了。你刚刚提到了隐性收入。与之相对的应该是显性收入了。在我们转移话题之前，你能不能就此再给我们详细地解释一下。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三部分第 5 节 与罗伯特·艾伦对话(2)

罗伯特：显性收入是说，你工作了一次，就拿一次的报酬。

隐性收入是说你工作了一次，却能拿到成千上万次的报酬。

我在 1980 年写的书至今还卖得很疯狂，有 21 年了。《零首付》是有史以来房地产类书籍当中最畅销的一本。而我现在一直能够拿到这笔隐性收入的原因是，我曾经工作过一次，非常努力地付出过，那是在 21 年前，而从那以后，这分付出就给我的生活注入了一股绵绵不绝的稳定的收入流。如今你在北美的每个书店里都能看到这本书。我不必亲自去那里售书。我也不必为它的营销再去奔波。所有这些工作都由遍布北美的大小书店来打理。

所以，真正的秘诀就是你要找到这样一种收入来源，让它为你制造出一种隐性的收入流。

在这方面典型的成功者就是设计制作电池检测器的那个人。你们大家都见过那种小小的检测器吧，它能检测出你的电池是否在正常的工作。

迈克：对，我们都见过。

罗伯特：这个人就是在 20 世纪 60 年代发明了情绪戒指的人。这个技术被称为热基因学。

后来，他决定把他的这个创意带到电池检测公司，他真把技术转让给了电池检测公司，同时，他说，“我不想让你们给我一次性的报酬。我只希望你们每卖出一个电池检测器能给我抽出几分钱的佣金。”

今天，他已经坐拥几百万的家产，这都要归功于那个电池检测器给他带来的这股小小的收入流。他曾一度努力地工作过，并以此为今后的生活开辟了一股稳定的收入流。这就是隐性收入。

不管是房地产、股市，还是你手头的银行存款利息，还是因特网，你知道一个网站或者任何一个就你所掌握的信息进行营销的方式，能一天 24 小时地为你赚钱。不管你是搞网络营销还是特许加盟，都可以。也就是说，采取哪种方式并不重要，重要的是你要选定一个自己真正热衷的领域，把精力集中在这一点，在你平常的固定工作时间以外着手于该领域内的工作。开创一个新的天地，从今天开始，五年后你就自由了。

迈克：罗伯特，在这里我们谈到了长期的规划。一会儿我们将跨越隐性收入这道关口，更深入地去挖掘隐性收入，去考察一下你在因特网和其他方面创造隐性收入的能力。不过在此之前，我想我们还是先来谈谈最基本的问题。你多次强调人要拥有正确的理财观念、正确的思维方式。在这里，我们先简要谈谈有关这方面的几个点、几个主题。我们就从经济上的自由谈起吧。爱因斯坦曾经说过，“复利是人类最有威力的发明。”请给我们说说这句话的含义。

罗伯特：哦，对任何一个正在收听我们节目的人来说，如果你理解了复利的力量，你就能凭借一天 1 美元成为一个百万富翁。如果利息为 10%，那么一天 1 美元，56 年以后你就是百万富翁了。

问题在于我们大部分人都不想等上 56 年。但是如果我们每个人都为自己的每个子女或每个自己深爱的人拿出 1 美元，那么你的投入以复利计算就会得到很高的回报，最终你就成了百万富翁了。

这里，我给大家讲讲一天 1 美元究竟有多大的威力。

假设从你一出生就有人一天拿出 1 美元给你，从你出生的那天算起，直到你退休的时候，也就是 65 年。不管这个人是谁，只要他每天都拿出 1 美元，那这笔

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

钱的累计情况就是：在 0%的利息下，累计约 25 000 美元。也就是说，如果你每天把 1 美元放在床垫下面，一分利息都没有的情况下，65 年后你能拿到这么多钱。如果有 3%的利息，你就能拿到大约 75 000 美元。同样是一天 1 美元，5%的利息就能让你手中的钱增加到 200 000 美元。10%的利息能让它累计到 2 750 000 美元。而 15%的利息就意味着 50 000 000 美元。这也是一天 1 美元啊。如果是 20%的利息呢，你就能拿到一个亿。当然，要拿到这么高的利息是件非常难的事，尤其是在这么长的时间里。

我之所以给你举出了这么一大堆数字是想让你意识到，你真正需要去做的是，让你的钱以我所说的致富回报率不断地积累、增长。

我们大部分人所受的教育是，把自己的钱以贫穷回报率—零回报，或是 3%～6%的低回报率积攒起来。银行告诉你，你必须小心谨慎，你必须为了保险起见，由他们为你提供政府一级的保障。然后他们转身把你的钱以 10%、15%乃至 20%的回报率用于他们自己的投资事业中去了。他们成了亿万富翁，我们成了穷光蛋。不过，是我们自己一心想要安全的，不是吗？

致富的关键在于，你要意识到自己一生要在两道门当中选择一道。你要么选择那扇写着“自由”的门，要么选择那扇写着“保险”的门。如果你选择了写着“保险”的门，那你最终什么都得不到。而如果你选择了写着“自由”的门，你可能会失去很多，你可能会一路磕磕绊绊，你可能会有金钱上的损失，你也有可能感觉不安，感觉没有保障。但是最终你将得到的不仅仅是自由，还有保险，两个都抓在你的手中。

一切都从今天开始，从现在开始，你必须下定决心，让自己的钱以高回报率不断增长，让它在你生活中的一天 24 小时内源源不断、滚滚而来。

不管你选择什么，我们今天要好好来说说如何做到这一点，但是今天你必须作出一个选择。

所以我想让每个人都举一下手，给自己发个誓，“我发誓我要确立一个目标，定下我的理想，从现在起 50 年内也好，5 年内也好，总之在今后的某一天我要成为一个百万富翁，请帮帮我吧，罗伯特。”

第三部分第 5 节 与罗伯特·艾伦对话(3)

迈克：你说得太对了，听上去非常有借鉴意义。我想现在世界各地的许多听众都举起了自己的右手。

我们再来进一步谈谈这个问题。你刚才说了人们应该作出决定。你还谈到了从保险起见到争取自由，这个转变会给我们的生活带来怎样的变化。接下来，罗伯特，我们能不能来简要地讲一下你提出的那七个主要的理财技巧。请让我的听众们来分享一下你的这些见解。

罗伯特：哦，如果你想精通理财之道的话，你就必须做好以下七件事情：

第一件事就是你必须非常清楚每一块钱的价值，因为每一块钱都是一颗生财的种子。只要你把它种下，给它施肥，除草，松土，那它就会发芽抽枝，长成一棵摇钱树。这棵摇钱树能生出足够的钱，为你今后的生活提供开支。它能自动生财，完全不用你再去操心。

大多数人并不珍惜这一块钱，他们把它扔到了一边。他们破坏了它的价值，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

没有把它拿出来充分利用，它也就无法生出 50 万、500 万、1 000 万甚至更多的钱来了。所以你必须认清钱的价值。

你必须掌握的第二个技巧是，如何控制钱。你必须建立一个体系，让钱源源不断地注入你的生活。其中最重要的一点是，你是不是每个月都存钱？

不管你的生活开支是多少，不管你的收入有多少，总要留出来一部分余钱。这可能是最难做到的事情，但是对你长期的致富计划来说，这绝对是至关重要的。

第三个技巧就是，你要把这部分钱攒起来。不仅要在月末把这部分钱留下来，还要攒，把钱攒起来。

有一天我的一个朋友戒烟了，她对我说—实际上她是向我炫耀，“罗伯特，我上个月省下了 50 美元。”我说，“是嘛，钱在哪儿呢？在哪儿呢？拿出来给我看看。”她拿不出来。那笔钱已经流入了她的日常开支，从她手里丢掉了，早就没影了。

她应该把这 50 美元拿出来，从生活开支中拿出来，把它攒下来。这样她就能把这钱抓在手里了。所以，第三个技巧就是你要把钱攒下来，不光是省下来，还要把它从你的生活开支中拿出来。

第四个技巧是，你要学会如何用你的钱去投资。我们所说的投资是让你的钱给你带来相当高的回报率。你要让你的钱以 10%或更多的比例递增。如果你的钱不能以 10%或更高的比例递增，那你就永远别想发财了。你必须创造高回报率。这意味着更多的冒险，也意味着你要具备更多的知识。你要作一些研究。你要从那些确实知道自己在做什么的人那里寻求指导，你要通过股市、证券和其他投资方式来提高自己的投资回报率。

第五个技巧就是我们说的“赚钱”，怎么赚钱，这个和投资是两回事。

投资是个非常被动的行为。我坐在自己的电脑屏幕前。我没有必要知道电脑屏幕连接的另一端都是些什么人。我不用去影响任何人。我也不用去推销什么产品或服务。我只是按几个键，这儿点点，那儿点点，买进，卖出。我可以半夜穿着裤头做这些事情，我不需要和任何人说话。我可以完全隐居后方。但是真正意义上的赚钱，要谋生、要赚大钱，你就要进入房地产界或者拥有自己的一份产业。而这两点都需要你掌握各种不同的技巧。需要你经历更多的风险，需要你拥有更强的影响力，需要你具备更多的知识。这也是它之所以不同于简单的投资的原因。赚钱绝非易事。我说过“世上共有十个赚钱的路子。十个真正意义上的赚钱的路子”，希望我们能打通这些路子。

第六个技巧是，要学会罩住你的钱。因为，嘿，你能赚好多的钱，但是如果你不知道如何罩住它，不知道如何让它免遭各种不测，那它就会从你手中丢掉。

你必须提高警惕，你会发现如今要对自己的公司、有限家庭信托资金和各种你私下从事的事情进行保密，其难度更大了。但是，如果你今天问我，迈克，来，你来问问我，问我是不是一个百万富翁。

迈克：你是个百万富翁吗，罗伯特？

第三部分第 5 节 与罗伯特·艾伦对话(4)

罗伯特：绝对不是。而且我也不想是。现在我知道钱在什么地方，而且我过得就像一个百万富翁，但是我不想成为一个百万富翁。我不想把自己的经济状况公之于众，向大家展示我的资产。我不想让他们知道我的资产到底在哪儿。我不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

想让他们知道谁拥有这些资产。我开着名车，住着漂亮的房子，我有许多好东西，可以想去哪儿旅游就去哪儿旅游,但是所有这些都是由不同的业务实体来支撑的。外面的世界是个危险的世界，你必须玩这样的游戏。你在赚到那一大笔钱之前就要确定这样的意识，因为你要为最后这一刻制定计划。

最后一个技巧就是，你要和别人分享，和别人分享你的钱。坦白地讲，就我自己来说，我是先把与人分享的这部分钱拿出来。我每挣一块钱，每挣到一份纯利，就马上从中拿出 10%与人分享。这是我花出去的第一笔钱。然后把剩下的钱留给自己用，其中 10%攒下来，其余的用来交税，买房，买车，支付其他各种开销。

迈克：罗伯特，我想插一句。你刚才说你首先要从自己的收入中拿出 10%，你说你要把它捐赠出去。给我们说说你为什么要这么做。

罗伯特：哦，以我的经验，我认识很多百万富翁，如果你私下里问他们，到底是什么信念在支持他们这么做，他们当中的大部分人会说，他们觉得把自己凭借好运赚来的钱，拿出一部分来回报社会是自己的责任，是自己的义务，或者说是义不容辞的职责所在。没错，这就是我一直在找的词，职责所在。所以，你可以把它称为馈赠他人，你可以把它称为什一税。你可以按照自己的宗教信仰把它随便叫做什么，总之我发现不管这些百万富翁有着怎样的宗教信仰，他们总是非常慷慨地付出，这是个很奇怪的矛盾现象。说奇怪是因为，一方面他们在谈论着一块钱的力量，以及这一块钱能如何生出上百万乃至上千万的钱来。所以你会发现，有钱人把自己手里的每一分钱都呵护地非常非常仔细。可是，另一方面，他们在捐献时一出手就是上百万、上千万。

这是怎么一回事呢？

你必须非常善于控制流入生活中的钱财，因为最终这笔钱将使你财源滚滚，将成为你日后捐赠社会的一大笔财富。如果你在这方面不认真去做，那你最终就没有什么可以付出的，你就没有任何途径去造福后人，这就是什一税的意义所在。

迈克：有付出就有回报。

罗伯特：完全正确。不管是什么，你付出的东西还会回到你身上。所以我尽可能支持我参与的各种组织，出手大方。我的合作伙伴，马克·维克多·汉森，《心灵鸡汤》的作者，还有这本书的另一个作者杰克·坎菲尔德……我想你曾经采访过马克，是吗？

迈克：马克和杰克我都采访过。真有意思你也想到了他们。我刚才正要说马克在我的节目中也谈到了流动的财富，和你正在讲的完全是不谋而合。

罗伯特：马克在谈到这个问题时，把它描述成水的各种不同的状态。当水冷到一定程度时就会结成冰，这就是人们对钱的态度，他们对钱非常冷静，抓得非常牢固。但是如果你开始把钱送出去，它就开始松动了。它就变成了液体，铺开的面更大了。如果你送出去的钱再增加的话，它就变成了蒸汽。它是不断扩大的。你给出去的越多，你发展的空间就越大。

实际上你从天地间得到的也就会越多，因为这个世界是个非常慷慨的世界。我知道这么说听上去很抽象，但是我是在自己的生活中证实了这个说法。我付出，我得到。我得到了巨大的回报。如果我把自己的所得紧紧抓在胸前，我就不会得到。其实这完全是出自于心怀善意，出自于一种人性的感恩与谦卑之情。因为你会觉得这不是你自己的钱，它只是来到你这里，再从你这里走到别的地方。真的是这样的，你知道，说实话，你拿着它不放不会给自己带来太多的好处。但如果你学会了如何给予，你的生活会富有起来，你身边的人的生活也会好起来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

迈克：这正是我希望你谈到的主题。现在我要打断你一下。

迈克旁白

听众朋友，读了《因特网多种收入流》这本书，你就再也不用去读其他关于如何在网上赚钱的书了。下面，我们要切入罗伯特·艾伦的网站，www.multiplestreamsofincome.com。让我们一点点对它进行剖析，让我们好好看看这个网站。我们要问问罗伯特，他为什么能做到现在这一步。在此之前，我要简要地总结一下我们刚才的讨论，我们的主题是付出。我们刚谈到，你要付出一部分钱财，这样你也能得到钱财。如果你愿意的话，你还可以付出时间、付出精力。你可以以各种不同的形式付出，俗话说“好心有好报”。你送出去的东西终将成为你拥有的东西，你的付出还会回到你身边。

如果你现在正坐在电脑前，请赶快进入网站www.multiple-streamsofincome.com。

第三部分第 5 节 与罗伯特·艾伦对话(5)

迈克：罗伯特，我们在探讨，我们在分析，我们在影响一大群人。接下来，我们来谈谈因特网。

在我们开始这个话题之前，我想提一句，罗伯特，你多次提过网上赚钱的真正能力是一个人的营销能力。能就此给我们指点一二吗？

罗伯特：哦，我们来看看那些最终失败的网站吧。它们为什么失败了呢？并不是因为网站的经营者没有钱。他们缺乏的不是钱，而是大量精明的营销策略。

你在线上的营销策略应该与你在线下的营销策略是一样的。你必须运用同样的原则，同样的策略。如果你不这么做，你最终只能赔钱。我自己在网上赚到的钱比亚马逊在过去七年里赚到的钱还要多。当然了，我并不是个亿万富翁。但这里我想要说明的一点是，大部分在网上经营的人也并非亿万富翁。

亚马逊现在还在亏损，而我在自己的网站上每天都有进账，其他成千上万的普通人也是和我一样在赚钱。你背后不一定非得有几百万美元的资金作支撑。你可以花几分钱就可以建立起一个个人网站。这的确令人惊讶！

迈克：接下来让我们切入正题。罗伯特，你怎么能在 24 小时内赚到 94 000 多美元？

罗伯特：你知道，大约四年前，当我初次接触到因特网的时候，坦白地讲，我对它不屑一顾，我完全置身于那种狂热之外。

我的一个朋友对我的态度发出了一次小小的挑战。他想卖给我一个网站，一年的转让费大概是 6 000 美元，我当时对它持强烈的怀疑态度，因为我觉得这个破网站究竟能不能赚钱都难说。他说，“我到你家，现场演示给你看。我要在你的眼皮底下赚些钱给你看看。”

于是他乘飞机来到了我位于加利福尼亚的家中。他坐在我的手提电脑前。连接上网，他曾在自己创建的一个小小的电子杂志上和一些人交流过，并建立了一个名单，他给这些人发出了一条信息。接着在不到一分钟的时间里，第一份订单就来了。也就是说，他真的在我眼前给我赚到了钱。而在后来的一个小时里，这边他还在努力向我推销他这个网站，那边我的电子邮件就在处理一个接一个的订单，这些进入我银行账户的订单都要归功于他刚刚所做的一切。他在我眼皮底下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

制造了这样一个奇迹，我当时就被调动了起来，真是兴奋极了。

我当场就给他开了一张 6 000 美元的支票，因为我的确意识到了因特网的威力。

如果你建立起了一个可供选择的通讯录，在发出电子邮件信息时你不能发任何垃圾邮件，这会毁了你的。但是如果你建立一个常用通讯录，记下那些对你所做的事情真正感兴趣的人的联系地址，那你无疑就是发现了一个金矿。

就在不久前，我和 Guthy-Renker 信息商业网一同作了个挑战性的测试，我说："我想看看我到底能赚多少钱。"我们在特定的一天开始测试，我坐在电脑前，装好摄像镜头，打开一个共有 11 000 名联系人的通讯录，给每个人发出了一条信息。我想看看在 24 小时以内，这份名单能让我赚多少钱。我预计 24 小时内自己能赚到 24 000 美元。第二天，也就是 24 个小时后，我们停止了测试，统计了一下我赚到的钱数，整整 94 532.44 美元。在紧接下来的一个小时里，我们又赚到了 20 000 美元。在一天多的时间里，我们一共赚到了 115 000 美元。

最关键的是这些都是利润，没有太多成本，通过非常简单的程序就可以完成这一切。但是我的确花了一些时间让自己作好准备。我要是说自己要在一天内赚足 100 000 美元，你会觉得我想得也太美了，根本不可能，而事实却的确如此。我花了九个月的时间建立这个网站，然后又写了花了九个月的时间在网上免费发布时事通讯，吸引到 11 516 个人来订购我的时事通讯，他们得到的是非常好的讯息。每隔一段时间，我就在通讯中夹带一份推销自己产品的报价单。我刚才说的测试所发布的信息就是这样一份产品报价单。所以全部的准备工作花了我 18 个月的时间。

迈克：我们现在就来进入你的网站，www.multiple—streamsofincome.com。罗伯特，你一直说你认为自己的网站中最大的资产就是你的访客登记簿。除此之外，你没有其他资产。我们来看看你的网站，你在网页上的大部分东西都是免费的，为什么？

罗伯特：哦，网络营销和传统营销的区别在于，在传统的营销中，当你对某人报价时，完全是一个是或否的问题。你问他们是不是想要你的产品。他们答道"是"，或者他们会说"不"。而为了得到一个回答你要付出成本，因为你必须寄出一份直接的邮递广告，或者一个小册子，或者要做个电视广告或利用其他什么宣传方式。你得到的回答就是一个是或不是的问题。做完一切前期活动后，你就能知道你有没有赚到钱。

但是在因特网上，你得到的不是一个明确的是与不是的回答，而是个模糊的可能的回答。

你面对着一个巨大的湖泊。我把它称为一个"大概湖"。因为你接触的人们会和你"大概"上很长一段时间。他们想弄清楚你是谁，想看看是不是真的喜欢你这个人。

如果他们不喜欢你，他们就不会给你一分钱。但是如果他们喜欢你，过了一段时间以后，他们对你的回答就会从"大概"转为"首肯"。于是他们就进入另一个池塘中，我把它称为"首肯塘"。他们当中的一些人会成为巨鲸，你有什么他们就会买什么。我把这称为我的"鲸鱼池"。

真正的秘诀在于，在茫茫的大海中把鱼吸引到你这边来。先把他们带到你的"大概湖"当中，这样你才能得到一些"首肯"的回答，你才能收获一些鲸鱼。对那些态度模棱两可的人，你要通过电子邮件和他们交流。电子邮件是免费的。以这种方式向他们促销不需要你花费一分钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所以，秘诀—如果你真想知道因特网的秘诀的话，那就是，你能在不花一分钱的情况下快速被拒绝。

第三部分第 5 节 与罗伯特·艾伦对话(6)

迈克：请重复一下你刚才说的话。

罗伯特：你能在不花一分钱的情况下快速被拒绝。而在平常的情况下，你即便是被拒绝，也要损失一部分钱，而且整个过程非常缓慢。你先是发出去一封信或者发布一个杂志广告，总之要过好几个星期以后，你才能得到所有的答复，非常慢。这种做法成本相当高，而且你还有可能被拒绝。

但是在因特网上，我可以通过电子邮件发布一条消息。比如，我想看看我的书名是否受欢迎。于是我打开通讯录，发出一条信息，我问，“伙计们，告诉我你觉得这个题目怎么样？”三个小时以内，我就收到了 1 000 个答复。三个小时以后，人们告诉我“不喜欢这个，喜欢那个”，你能猜猜这一切花了我多少钱吗？一分不花。

我可以作一些非常科学的市场调查，完全免费的。我被拒绝了，但是我没损失一分钱。现在我不花一分钱遭到了足够多的拒绝，我开始发现什么才能真正被人们接受，于是我就开始在没有成本的前提下迅速找到成功的路。

迈克：在我们谈到如何帮助人们作出选择之前，你能不能给我们一点小小的提示，送给那些正准备建立这样一个通讯录的普通人？有什么最佳途径能和人们取得联系？是每天联系呢，还是每周联系？你能不能给他们透露一点信息，怎么才能一点点靠近自己的目标呢？

罗伯特：假设对你来说，一切还在打草稿的阶段。你必须选好主题。我们现在就来选一个吧。你想要推销什么呢？你想卖一种产品，推销一种服务，还是推销信息？

迈克：就说说推销信息吧。

罗伯特：好。我们现在要推销信息。这是最好卖的一种东西，因为它可以数字化，可以以很快捷、很简单、很节省成本的方式发布出去。你想推销哪一类的信息呢？是关于健康的还是理财的？

迈克：理财吧。

罗伯特：好的。和网上所有的人一样，如果你正在收听我们的谈话，记住你卖什么并不重要，重要的是你必须热爱你要推销的东西。

首先，你要获取这些想推销给别人的信息。你可以免费得到这些信息，它们全部在因特网上。网上有成千上万的免费报告甚至免费下载的书籍。你可以吸引他人，获得信息，然后准备向他人免费赠送或开始推销。

现在，你要记住这一点。你免费把信息赠送给他人，而反过来他们要把自己的电子邮箱地址给你。一旦他们允许你留下他们的电子邮箱地址，那么尽管你是在为他人免费提供信息，你却已经成功地建立了一批对该专题感兴趣的联系人，100 人，200 人，1 500 人，甚至更多。如果你立下目标，到年底为止要得到 10 000 个联系人的地址，而且要让他们对你表示，“给我更多的信息。我想免费得到这些信息”，你甚至不要去想如何卖这些信息。我要告诉你的是，只要你做到了这一点，那么这些人当中肯定有 1%的人愿意出钱购买你的信息。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果你每个月在你的邮件中附加一份报价单，一个月只发一次，1%的订单就能让你卖出价值 100 美元的产品，一种信息产品，关于健康、人际关系、饮食、理财、股市、房产、创业、网上经营，有各种各样的主题可供你选择。你把这些信息免费发布出去，过了一段时间，就会有 1%的人对此产生狂热的兴趣。他们迫切地想要这些信息。他们愿意为此付费。10 000 个人的 1%就是 100 个人。100 个人每人付 100 美元就是 10 000 美元。你一个月做一次，此后一年就能赚到 120 000 美元。

第三部分第 5 节 与罗伯特·艾伦对话(7)

迈克：也就是说，你要撒下种子，你要花上一定的时间，你要投入一定的精力，你要出钱去搜集、积累这些信息。我说得对吗？

罗伯特：完全正确。

迈克：然后，过了一段时间，你通过免费赠送，一本免费的电子图书，一个免费的自动应答器等等，你就吸引到了一小部分人。把他们定为你的可选联系人。再过一段时间，你向他们发出报价单以及对他们非常有价值的信息。

罗伯特：非常正确。不过还有一点！我现在还没有实际操作过，因为我要在 4 月 16 日的公关巡回演讲中才会安排这个演示。在这个演示上，我要对媒体说的就是，给我一个小时的时间，我们从头做起。一个小时以内，我们就开始赢利。

现在看看，你怎么才能做到这一点呢？

首先，你要意识到眼下就有很多人在线。就在这一秒，至少就有 6 000 万人在线。而此时此刻正在上网的这 6 000 人当中就大有文章可做，你明白了吧？就在我们说话的这会儿工夫。

迈克：快告诉我们吧，罗伯特。我们在听你说呢，我们都眼巴巴地等着呢，我们都等不及了……

罗伯特：这些人当中就有一部分人，他们在看，他们在找，就像在翻阅大黄页一样。

明白了吧，大黄页广告和报纸不一样。

你在读报纸的时候，不会去有意地看那些广告。你想读的是新闻。但是当你翻阅大黄页的时候，你在找什么呢？大黄页中是没有新闻的。你之所以翻阅大黄页，惟一的原因就是你正热衷于某件事，你正想找什么东西。

好了，整个的因特网就是那么回事。它就是一个巨大的大黄页。只不过这个大黄页是免费的。我们使用时不用向大黄页的公司支付每个月的高昂费用。

此时此刻，有 6 000 万人正在搜索信息。

如果我知道如何把这些人分类，把他们分成小的团体，然后马上和他们交流，那我就会得到即刻的回应。所以，下一个问题就是“你如何找到这些人？”

迈克：没错。

罗伯特：我刚才告诉你的方法已经有成千上万的人实践过了。

我告诉你，我用了九个月的时间创办了我自己的电子杂志。收集了 11 000 个人的名字。现在我们已经有了 25 000 多个联系人，他们都表示想要我的东西。

也就是说，每天都有成千上万份电子杂志散发到人们手中。不是一天一份，而是一天就有成千上万份，它们将送到因特网上上千万的用户手中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你可以在这些电子杂志上买下一份广告，你可以买下这些电子杂志的赞助权，你可以在这些电子杂志上买下一次宣传权，所需的费用比你想像中的要少。一次分类广告的价钱是 40 美元或 50 美元，并不贵。

所以，在一个大型的访谈秀上—我们今天没有安排这样的演示—不管怎么样，我要做的是，准备一个目录，上面有 50 个不同的电子杂志名称，涉及 10 个不同的领域。然后，不管是谁主持这个节目，我会对主持人说，“选一个主题。今天，就现在，你想在哪个领域上赚钱？好吧，这儿有一份电子杂志，今天它将就这个主题发布信息。我们已经安排好了在这份电子杂志上买下一个广告，我们就要把这个广告打上去了，我们就要在 60 分钟内赚到钱了。”

迈克：在广告中，你是准备推销一种产品呢，还是准备提供免费的东西？你这么做的目的是什么呢？

罗伯特：这个无所谓。坦白地讲，如果你想赚钱的话，如果我想证明给你看，你能在一个小时内赚到钱，那么我们就要标价推销某种东西。

迈克：我们还剩下 15 分钟的时间。我还有很多话题想谈。我们来谈谈访问量吧。访问量是因特网成功的关键。请给我们简要讲讲如何增加个人网站的访问量。

第三部分第 5 节 与罗伯特·艾伦对话(8)

罗伯特：哦，保证你个人网站的访问量有六个办法。它们要求你作好一些主要的准备工作。

如果你要做搜索引擎，那要花很大一番力气。保证个人网站访问量的最佳捷径就是去找一个付费的搜索引擎，如 www.goto.com 或者 www.sevensearch.com，然后出价买下它所列网站的第一个位子或是前十个位子。你要做的就是进入搜索引擎，出价竞买序列中排在最前面的位子。这要看你的产品属于哪个类别，你大概要为每个点击付 25 美分的费用，有时候会很便宜，一个点击的付费只有 2 美分或 3 美分、5 美分。

如果有人正在通过 www.goto.com 搜索你这个领域内的产品，而你的网站恰好排在前十个网站之内，他们就很可能点击进入你的网站，而你要为占得这一先机给搜索引擎支付一定的点击费。但这个先机是个很有价值的先机。如果你的网站足够好的话，比如说，如果你进入了我的网站 www.multiplestreamsofincome.com，你发现这是个很简单的网站。其实我的网站一点都不庞大，它不像你常去的 www.cnn.com。它不过是一个让你觉得来这个网站，“哇，要找的东西就在这里”，像一个免费的特别报道。你想订阅吗？免费的每周时事通讯。喜欢吗？还有我们提到的现场电视讲座。换句话说，它让人一目了然。我不想让人们感到迷惑。我想把人们吸引到我的网站上来，如果我去一个付费的引擎，我就要把他们都拉到我的网站来。一旦我让他们进入了我的网站，我就要想办法让他们在我的网站上停留一段时间，直到他们把自己的电子邮箱地址告诉我。

迈克：明白了，要在网上积累并建立一笔资产，就要搜集成千上万的有利用价值的电子邮箱地址。这其中有一部分将汇入“大概湖”中。你打算把他们最终赢得过来，每月一次，或是尽可能多地把他们拉到“首肯塘”当中。

迈克旁白

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

世界各地的听众朋友们，请听我说。我在节目中采访的都是些大人物。你们对此非常了解。至于在因特网上赚钱，《因特网多种收入流》，你需要去读读这本书！你要去看看罗伯特的网站：www.multiplestreamsofincome.com，然后把你的电子邮箱地址留在那儿。订阅他的电子杂志，日报、周报、月报等等，你将得到满意的信息。罗伯特的电子杂志最大的优点在于它能为你提供其他领域内那些最重量级的人物的有关信息，而这些人物能给你带来非常有意义的信息。一切尽在www.multiple-streamsofincome.com。

迈克：你经常提到合理贿赂，说它可以使互惠的力量得到完美的体现。什么是合理贿赂？

罗伯特：哦，就是你送出去一些东西，同时期待得到一些回报。人们对这个并不陌生。你走进一家西饼屋。他们会让你免费品尝一些样品。也就是说，如果你提供一些免费的东西，大家一般会比较捧场。你送得越多，效果就越好。人们最终会给你回报的。他们最终会答谢你送给他们的一切。在因特网上，这个做法是最有威力的，因为人们在网上都已经习惯了获得免费的东西。所以你要让自己的电子杂志或是网站上有很多免费的东西。

对那些从来没有上过网的人来说，你只要意识到你可以把自己免费得来的东西送给他人。你不必自己去制造这些东西。这不是件费脑子的事情，没有那么难。找一个你自己喜爱的主题，就像你进书店时经常会去的那类区域。你都看些什么杂志？你有什么样的兴趣爱好？你要免费送给他人的就是这样一些类似的信息。最终人们会找到你，愿意为你给他们提供的那些信息支付一定的费用。

迈克：罗伯特，说到这里，我们来谈谈加盟项目。什么是加盟项目，怎么利用加盟项目？

第三部分第 5 节 与罗伯特・艾伦对话(9)

罗伯特：加盟就是要你去卖他人的产品。

例如，在我的网站上有个加盟区域，如果有人卖出了我的东西，我就付钱给他们。如果有来访者参加我的一些高级、高价的讲座，那些把这些来访者介绍来的加盟人员，就能从我这里拿到非常可观的报酬。但是，在因特网上有成千上万的加盟项目。你可以去 www.affiliates.com 或 www.associate-it.com，后者为你提供了所有合作项目的列表。

比如，亚马逊网站，如果你把他们的链接加入你的网站，而有人通过你的网站进入了他们的网站，那么他们就要付给你版税或使用费等。换句话说，你最终是在为别人推销，然后从中赚钱。

所以，这应该是你从个人网站上建立的一个或部分收入流。网上经营共有六个收入流。第一，你要和他人合资经营你的产品。第二，你要通过加盟的方式来经营别人的产品。第三，你要在网上建立自己的书店，推销信息。第四，你要在个人网站上经营广告业务，你的最终目的是让你的网站吸引更多的眼球，让他们为得到广告优先权支付费用。如果你有一份自己的定期发布的电子杂志，你可以向那些希望在你的电子杂志上作广告的人收费。第五，你应该利用我所说的网络基础知识去赚钱，通过讲授如何挖掘网络潜力去赚钱。你可以吸引网络新手，告诉他们如何从事网络商务，如何成为网络商务高手。你可以在自己的网站上提供

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有偿信息或服务。第六，你应该有自己的拍卖场。拍卖场非常火爆！火爆得让人无法想像！拍卖场是你提高网站访问量的一个非常好的途径。你应该去 eBay 还有其他许多的拍卖网站，在那上面发布自己的信息、自己的想法，以及自己在网上可供拍卖的产品。让人们选择去你的网站，而不是排队等着三四天以后的拍卖。会有许多人对你发布的信息感兴趣的，他们会立即从你发布信息的网站进入你的个人网站，去购买你的产品。

以上是你通过网站赚钱的六个主要途径。

最重要的一个途径，很显然，就是要有自己的电子杂志，定期发布你的个人信息。

我为了写这本书曾经采访过一个人，他住在密西西比。他现在一个月大概能赚 15 000～20 000 美元。他在家里工作，业务却遍及各地。他经营有关在线雕塑的有偿信息服务。他的网站就叫做 www.wiresculpture.com。他在网上出售一个工具包，价格为 1 500 美元，是关于他如何经过十年的努力经营在线雕塑，并终于获得了成功。很多人购买他的工具包。后来他又办了一份每周发行的电子杂志，每个星期又增加了成千上万元的收入。

迈克：说到这里，让我们来对刚才谈到的内容作个小小的总结吧。我们刚刚提到了你必须找到自己的激情所在。找到你喜爱的东西，把激情加爱好融合在一起。然后开始建立一个网站，搜集有关信息，进行免费的发布。然后建立起一个可供选择用的通讯名录。接着把有价值的信息发送给你名录当中那些持“大概”态度的人。过一段时间，这些人的态度会变为“首肯”。这只是一个简单的流程，而我们想做的就是为你提供更深入、更透彻的信息。《因特网多种收入流》将带你走进网络商务的世界。

罗伯特，我们还有大概七分钟的时间。我想接下来谈谈这样一个问题。有很多人想着手建立简单的网站。我希望能让他们在运行网站的时候占据最佳的优势。所以，我们来谈谈 USP 的功能吧。什么是 USP，为什么它对一般的商务前景有着至关重要的影响？

罗伯特：哦，从某种程度上说，你必须与众不同。

我们来看看几个商界的巨头吧。就拿沃尔沃汽车为例。他们以什么著称？你一想到沃尔沃，脑子里就会自动地跳出一个词，这就是“安全”。

一提到达美乐比萨饼，你会想到什么呢？当然了，如果你不在美国的话可能对这个没有什么概念。不过提到达美乐比萨饼，美国人就会想到“快捷、新鲜、热腾腾的比萨饼”。

如果提起联邦快递，你又会想到些什么呢？你会想到“一夜之间”，你会想到“就在明天”。

那么人们如果提起你的产品、你的服务，他们会想到什么呢？

大部分人在提起我的时候，就会想到“赚钱”。在他们心目中，我是一个教他们如何赚钱的家伙。最开始，也是长期以来，人们会想到“房地产”。那一度是我的专长。但是我还涉猎于股市、因特网和其他许多不同的致富途径。所以，人们应该想到的是“迅速致富，迅速成为百万富翁”。

你必须有自己的招牌，有自己的定位。USP（Unique Selling Proposition）意思就是“独特的销售主张”。我借用 USP 这个简称，又创造出我个人理念中的 USP。

对我而言，U 代表 Ultimate advantage，即终极优势。为什么你的产品、服务或信息比别人优秀得多？人们在网上浏览时除了从你那里得到这些产品或服务

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以外，还可以选择其他许多人的东西，选择你能让他们享有哪些优势呢？

我理解的 USP 中，S 意味着你有什么卖点。你需要有一个 Sensational offer，即感性的卖点。我在网上推销自己的授课讲座通讯时，提出的卖点是，“你将和百万富翁共事。在年底的时候，我们要让你也一步步走入百万富翁的行列。”这就是一个很感性的卖点。

P 则代表 Powerful promise—强有力的承诺。我的这本关于因特网的书给你的承诺就是，60 分钟保你赚钱。这就是一个强有力的承诺。我的《零首付》一书也给了大家一个强有力的承诺，那就是你将从零开始，发家致富。

我还曾经对自己提出了一些挑战，我说，“把我随便送到哪个城市。拿走我的钱包。给我一张 100 美元的钞票，72 小时内我就能买到一块非常好的房地产，不花自己一分钱。”这就是我的承诺。我们真的做到了。在《洛杉矶时报》记者的见证下，我们在 72 小时内购到了七处房产。

所以说，你的终极优势是什么，你的感性卖点是什么，你那强有力的承诺又是什么呢？

第三部分第 5 节 与罗伯特·艾伦对话(10)

迈克：请允许我在这里插几句，罗伯特。我们还有五分钟的时间。我想再和你提几件事情，让我们用 30～45 秒钟的时间谈谈这些事情。我知道全世界有成百上千万人尊你为师。你在网站上设有授课讲座，大家可以到 www.multiplestreamsofincome.com 上了解更多的内容。你能不能给我们讲讲在商界，他人的指点对一个人的成功能起到怎样的作用。

罗伯特：你知道，多年来，我一直在强调他人指导的重要性。

我坐下来写这本关于因特网的书时，曾用一个下午的时间回顾我这一生所走过的路，然后我自己为这本书作了序。我数了一下，我一共遇到了几个曾经给予我指点的人。在我人生的每个发展阶段都有这样一个人，要么是机缘巧合遇到的，要么是我求师学艺找来的。一共有 30 个人。30 个人，有男的也有女的，是他们一个接一个、一次接一次地把我推上了更高一级的台阶上。

向我介绍了房地产投资的是个千万富翁。他在六个月内教会我的知识，是我在大学里学上 50 年也未必能学到的。

而把我引入出版业的是个女士，一个畅销书作者。她带我参加了一个图书发行商的招待会，现场有 2 000 名出版商，她把我一一介绍给那些公司的总裁们。这是一种非常重要的指引。

所以，不管你是谁，得到他人的指点是非常重要的。和你身边的人一同聆听他人的指点，同时还要在你身边的人当中去寻找一个可以给你指点的人。

有句俗语说得很好，“你最好的十个朋友的收入平均起来就是你的收入”。也就是说，要是你把他们十个人的收入加起来再除以 10，那就是你一般情况下的收入数目了。

如果你想让自己的收入增加一倍、两倍、三倍甚至十倍，你需要找到一些收入有这么高、能给你指点的人，这样你刚才计算的平均值才能提上去。

迈克：罗伯特，我又要打断你了，我们现在只剩下一分钟了。能不能利用最后这点时间给我们遍布世界各地的听众朋友们推荐几本好书，一些可能对你产生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

过影响的书，人们可以在书店里买到的书。我想他们今天就会去买一本《因特网多种收入流》。还有些什么书你觉得值得推荐、觉得对你影响深远？

罗伯特：罗伯特·希亚地尼博士①对我的影响非常大。

迈克：罗伯特，我采访过他！

罗伯特：是啊，他非常了不起！当然了，托尼·罗宾的书和磁带也都非常精彩。

迈克：《思考致富》对你的影响大吗？

罗伯特：哦，没错！这本书堪称一流！在我的书单上它排第一位！还有《巴比伦富翁的秘密》。

迈克：你赚了不知多少个 100 万了。你从《思考致富》当中得到的最大的收获是什么？

罗伯特：那就是“我能行”，一切都是有可能的。而且我希望，如果你们都在很认真地收听我们的对话，我希望你就从今天开始做起。你绝对能行的！只要你有梦想，有渴望，有目标，有激情，你就一定能行。所有的工具都为你准备好了。我希望我的《因特网多种收入流》也能给你带来帮助。

迈克：罗伯特，非常感谢你能来到“迈克·里特曼访谈秀”。

罗伯特：好的，迈克！谢谢你，祝一天好运！

注：如果你有兴趣开始着手创建或进一步发展高利润的网络商务，我们建议你立即登录：www.CashFlowWizards.com。

第三部分第 6 节 与莎伦·莱希特对话(1)

迈克的开场白

今晚在“迈克·里特曼访谈秀”的直播间里，我们将请来一位畅销书作者，她曾与别人合作推出了一本堪称新千年最具轰动效应的畅销书，也是迄今为止推出的理财书中最出色的一本。这本书的名字就是—你说的没错，就是《富爸爸，穷爸爸》，富爸爸对孩子的理财教育，与穷爸爸以及中产阶级爸爸对孩子的教育截然不同！

我们要一点点展开对话。我们要带大家踏上一段新的旅程，穿越“富爸爸，穷爸爸”系列。目前这个系列一共有四本书，不久的将来还要推出更多的该系列丛书。

我们将一路长驱直入，跨越别人未曾跨越过的界限。《富爸爸，穷爸爸》、《富爸爸投资指南》、《富爸爸财务自由之路—神奇的现金流象限》、《富爸爸 富孩子，聪明孩子》。这些书无疑将掀起一场革命。书中的信息将改变你的一生。

迈克：莎伦·莱希特，我来抛砖引玉，你来畅所欲言。欢迎你来到“迈克·里特曼访谈秀”。

莎伦：谢谢你，迈克。你总能给人非常好的支持，我对此深表谢意。

迈克：我很愿意为你效劳。

我们要谈的东西真是太多了。在本期“迈克·里特曼访谈秀”特别的 57 分钟内，我们要来详细谈谈“富爸爸，穷爸爸”系列丛书。

我想一开场先来谈谈“富爸爸，穷爸爸”这个故事。

我想知道的是，这个故事有什么重要的意义，有必要让全世界上千万的人去

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

听这个故事吗？

莎伦：我想最好这样来回答这个问题—“富爸爸，穷爸爸”是一个很简单的故事，是罗伯特·清崎讲述的他自己年轻时的故事。

他有两个爸爸，一个是他的亲生爸爸，一个是他最好的朋友的爸爸。这个故事就是关于这两个爸爸之间的差异的。

他的亲生爸爸曾是夏威夷的教育负责人。他总是告诉罗伯特要努力学习，取得好成绩，这样才能找到一份好工作。我敢打赌你的听众们也都曾经听过这样的说教，至少我对这些话并不陌生。

他的“富爸爸”，也就是他好朋友的爸爸，只上到八年级就被迫辍学了，去帮助打理自己家里的公司业务。

所以，他没有受过太多的教育，没有得到大学学历给人带来的种种好处。

但是，他学会了理财。他充分理解钱的力量。他具有财商，掌握了财务认知能力。

最终他成了夏威夷最富有的人之一。

为什么会这样？

都是因为他对钱的认识。

罗伯特自己的爸爸是教育主管，可去世前是个很穷的人。

迈克：你给我们简单地介绍了一下罗伯特·清崎的故事。

不过，我们先不谈这个故事的具体内容。你刚才提到了财商和“财务认知能力”。能不能给我们讲讲什么是财务认知能力，为什么它对个人的经济状况起着重要的作用？

莎伦：当然可以。

嗯，你知道，你一定听说过阅读能力、识字能力。我们需要教孩子们如何去阅读。这十分重要。

我们还需要认识数字，我们要学会读数。数字能够反映出一定情况。

你的学校成绩报告单上有字母或数字。它可以告诉你你在学校的功课做得怎么样。

在实际生活中，你没有成绩报告单。但是，你有自己的财务报表。

你的财务报表就是你在现实生活中的成绩单。

迈克：也就是说，我们所说的就是财务报表。它是你生活中的成绩单。

接下来，我如饥似渴地想走进你的书《富爸爸，穷爸爸》当中。在这本书里，你一共列出了六门功课，帮助人们转变他们的意识，转变他们的业务经营方式。

莎伦，我们就从你书中最初提到的课程开始吧，也就是你们讲的第一课，叫做“富人不为钱工作”。在这一章中，有这样一段话，说穷人和中产阶层的人如何为了钱而工作，而富人则是让钱为他们工作。

这些话到底是什么意思？

第三部分第 6 节 与莎伦·莱希特对话(2)

莎伦：哦，我们先来说说人们几种不同的收入。

你可以有工资收入，有投资收入，你还可以有产业收入。

工资收入是我们大家都很熟悉的一种收入。就是一份工作，一张工资单。这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

些钱是你通过自己辛勤的工作挣来的。要么是受雇于他人，要么是自己单干。这样的收入就是工资收入。当你的收入是和你个人的劳动挂钩时，致富是非常困难的。你一天顶多也就这么多个小时，一周顶多也就这么多天。

投资收入和产业收入都是来自于资产。

一旦手里有了工资收入，富人知道该怎样把它们转化为资产，而这些资产又会生成投资收入和产业收入。

就这样，他们让钱拼命地为自己去工作，而不是自己在那里为了钱而拼命工作。

迈克：提到资产，资产与负债是你这个系列丛书中的一个核心或基本主题。请告诉我们该如何定义资产与负债，它们与个人的总体财务状况有什么关系呢？

莎伦：问得好，迈克。我很高兴你能提出这个问题。

你可能有所了解，我在学校里学的专业就是会计学。我的一些会计师同行们听了我这话可能会跳起来大声反对，不过我还是认为这是个非常简单的问题。一个资产项能把钱放进你的口袋里。而一个负债项则会把钱从你的口袋里拿走。

你应该用这样一种意识去看待你的整个财务生活。

资产是给你带来收入的东西。

负债是你每个月必须坐下来开支票支付的东西。

迈克：也就是说，我们在这里所说的资产就是进项。资产就是现金流或“流入”部分。而负债是“流出”部分。

这让我立即想起了一个问题。

我们刚才谈到了富爸爸和穷爸爸的区别。穷爸爸认为自己没有足够的财力和人力来运做。穷爸爸的意识依据是什么呢？这些意识都是从哪儿来的呢？

莎伦：你真是一语中的，迈克。意识，一切都源于意识。

我们来看看罗伯特的富爸爸与穷爸爸。

他的穷爸爸总是说，“那个我买不起。”

说出这样的话说明他在意识中已经否定了任何可能性。

相反，他的富爸爸会说，“我怎么才能买得起这东西呢？”

他的穷爸爸不愿意在晚餐桌上谈论钱的问题。他的看法是，“你以为钱是从树上长出来的吗？我办不到。我没有钱。”

而他的富爸爸会说，“我们怎么才能创造资产，以便获取支付这些东西所需的费用呢？”

如果我想拥有一种奢侈品，我需要买下一份资产来创收，来支付购买这种奢侈品所需的费用。一切都在于你对钱采取什么态度，你对钱有着怎样的意识。

第三部分第 6 节 与莎伦·莱希特对话(3)

迈克：关于意识我们就先谈到这里。刚才你说的话很有趣，你说你可以用资产创收来购买奢侈品。

大部分人都用自己挣来的钱去购买奢侈品，是吗？

莎伦：没错！

而且这钱一旦花出去了，也就不复存在了。

如果你想要一辆新车，你可以出去，填张支票，把新车买回家。但是，一旦

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这辆车报废了，那么这笔钱连带这辆车就都没了。

所以，让我们稍稍动一下脑筋。

还是一样，你可以出去，填张支票，不过你买回来的是一套二联式公寓房或四联式公寓房。作为房产，它可以每个月都给你带来现金流。然后，你可以用这笔积极的现金流去购买你要的车。等到这辆车旧了，破了，报废了，你猜怎么样？你仍然拥有你的房产。它还在创造收入。你还拥有这份不断创造现金流的资产。

迈克：请等一下，我想把问题搞得再透彻一些。莎伦，你是说人们的投资应该注入到资产项当中，而不应该流入负债项当中。不要埋下增加开支的祸根，而是去栽一棵摇钱树，争得一份所有权，不管是什么，只要它能按月给你创造钱财就行。过一段时间，你手里就会有现金流入，你可以用这些流入的现金去买你想要的奢侈品。

接下来我要提出一个有关资产问题的颇具争议的观点。我想对我的听众们灌输这样一个信息，这就是资产与负债之间有明显的差异。

莎伦，请回答这样一个问题。我的家，你的家，任何一个人的家是属于资产还是负债？

莎伦：迈克，很高兴你能提出这个问题。我的回答是“不一定”。我们来说说你的房子吧。你是住在一栋房子里吗？

迈克：好，就让我们以此为例吧，是的。

莎伦：也就是说，你现在住在自己的房子里。我们来谈谈资产的定义。所谓资产是能往你的口袋里送钱的项目。你的房子每个月都能往你的口袋里送钱吗？

迈克：不能。

莎伦：好吧。我们再来看看负债的定义。所谓负债就是从你的口袋里掏钱的项目。你的房子每个月都从你的口袋里掏钱吗？

迈克：没错。

莎伦：明白了。你必须向银行交钱。你还要付房地产税，向政府交钱。你还要支付庭院维修费和电费。

所以，按照富爸爸下的定义—“资产往你的口袋里送钱，负债从你的口袋里掏钱”，你认为你的房子属于哪一种呢？

迈克：是负债。

那我问你，如果某人的房子已经还清了所有的抵押贷款，这家人觉得他们现在已经拥有这处房子了，他们认为它是一项资产了。这种情况下，这房子还能算是负债吗？

莎伦：好，让我来问你这样一个问题。如果你不付那些房地产税，你还能拥有路边这栋房子吗？

迈克：不，那不行。

第三部分第 6 节 与莎伦·莱希特对话(4)

莎伦：所以，你总是要支付房地产税的。政府总要在中间插一手。

这完全是意识框架问题。

我们都非常爱自己的家。我们都喜欢大房子。但是，我们要为它付账。

你看，作为一个投资者，你需要看着自己的家，然后问自己，它一个月要花

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你多少钱？

当然了，我的那些会计师同行们也许会说，“哦，是的。可你买了房子后，它会升值的。”可是，它难道没有可能会贬值吗？

你可以这样买下一处房子，然后十年后把它卖掉。也许这房子会升值。比方说，你可能当初花了 100 000 美元买下了它，十年后这房子卖出了 200 000 美元。这样，你就有了一份往你口袋里送钱的资产了。可是，从你买这房子到把它卖出去的这十年间，你有的是什么呢？

迈克：负债。

莎伦：一个负债项。因为你必须赚钱来养这处房子。

迈克：我们在切磋，我们在探索。我们正在谈论的话题是资产与负债。

我现在想提出一个建议。让我们想像一下，在想像中勾勒出一个画面。这样正在收听我们节目的人就能更进一步地理解我们所说的话。

请给我们描述一下，有财务认知力的人是一种什么样的人？他们每天都做些什么特别的事情呢？

莎伦：这很容易。钱和数字最能说明问题。如果你能够用数字来说明问题，能够读懂财务报表，那你就有能力变成一个有钱人。

迈克：哦，也就是说要精通数据，要对财务报表了如指掌。是这样吗？

莎伦：我们来谈谈穷人、中产阶级和富人的现金流方式吧。

首先是穷人的现金流方式，他们都是怎么做的呢？他们每个月拿到工资单，支付这个月的开支，然后希望自己在月末的最后一天能有那么一点节余，对吧？

多数情况下，他们手头没有节余，他们只能勉强靠一个月接一个月的工资单维持生活。

所以，如果你看他们的财务报表，就会发现收入进项后，马上就随着支出流出去了。他们没有资产。他们也没有太多的负债，因为他们的信用还不足以让他们具有任何负债的资格。

再来看看中产阶级的现金流方式。

中产阶级的现金流方式是这样的，一个男人遇上了一个女人，他们两人结婚了，然后他们买了房子。

他们有了漂亮的房子，但同时他们也有了抵押贷款。接着他们又买了一辆车。

他们都有工作。所以，工作给他们带来了进项，但是它们马上又随支出流走了。这样，他们就开始有了债务—购房贷款、买车开支，而这些钱没有一分是流入资产项当中的，它们全部是负债。

所以，他们必须继续工作，努力地工作。而且，一旦他们加薪了，他们就又去买更大的房子、更好的车了。

也就是说，中产阶级的现金流方式是这样的—钱以工资的形式流进来（就是工资收入），然后再随着开支和负债流出去。

第三部分第 6 节 与莎伦·莱希特对话(5)

迈克：在我们开始谈富人的现金流方式之前，我想先澄清一个问题。我觉得你刚才描述的这种情况，就是我们俗话说的“疲于奔命”，是这样的吗？

莎伦：没错，这个词用在这里再恰当不过了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

迈克：这么说吧，这些人在疲于奔命中和自己、和别人赛跑，他们的处境就和你刚才描述的那个画面一模一样。

如果他们想从这种束缚中挣脱出来，走出第一步，开始向富有、向钱财靠近的话，那他们到底该做些什么呢？

莎伦：迈克，他们有许多可以做的事情，他们有许多选择。

我想让你的听众们清楚地认识到，我在这里所提出的建议只是这许多许多选择中的一个。

每个人都要按照自己的意愿去作出决定。

这取决于他们自身的处境。如果你有一笔巨额的抵押贷款要还，而你几乎无法承担这笔开支，你在拼命地挣扎之中，每月的工资单也几乎是入不敷出，那就要听听别人的意见了。

你需要请来一位财务策划人给你提供专业的咨询。

可能，你的选择就是卖掉你的房子，换一处小一点的房子，这样你就可以把一部分流动资金拿出来转化为资产，投入到资产项当中去。

或者，你可以开始发展自己的兼职业务。你要保住日常的工作，工资照拿。但是，同时要谋一份兼职，每个月给自己添加几百美元的收入。

渐渐地，你也许会发现你的兼职业务发展得很好，你就可以放弃原来的工作了。

或者，你可能会发现兼职工作只是给你带来了额外的一点收入，不过你可以去寻找一种资产，拿这笔额外的钱去投资，比如，买一处不动产。一处可出租的房产能帮助你建立起良好的现金流。

你有许多不同的选择，而且每个人的选择也都各不相同。你必须选择一个适合你的出路。

迈克：没错。就是说，我们要寻求理念上、思想意识上的转变，提高自己的财商，去发现种种可能性，然后采取行动去赢得资产，减少负债。

你刚才说要发展兼职业务，或做些类似的事情。你们在书里花了相当大的篇幅来论述“管好你自己的事”。

为什么你们认为这个很重要？除了在某种程度上管好自己的事以外，还有其他什么赢得经济自立的途径吗？

莎伦：我们来解释一下什么是“管好你自己的事”。

我是这样理解这种自顾自的概念的。如果你是个员工，你一天都在忙些什么呢？从早上 8 点到下午 5 点，你在挣工资。你在管别人的事。在发工资的那天，在你领到工资单那一秒钟之前，你都是在为别人忙活。

每隔一段时间，你手中就能领到一张工资单。你在处理这张工资单的时候，才是真正在努力管好自己的事。换句话说，你是在处理自己的财务报表。你是个掌管自己生活的 CEO。这就是管好你自己的事，管好你自己的资产项。

我们当中的许多人都是围着开支转的人，我们在脑子里甚至就没有“资产”这个概念。

如果你对资产连想都没想过，那又怎么谈得上赢得资产呢？

迈克：所以说还是要转变。从把工资单挥霍掉，转变为管好自己的事，把你的工资单像种子一样种下去，让它一点点开花结果。

莎伦：非常正确，而且这是人人都能做到的！

你可以从小处做起，这都取决于你的选择。每次你拿到工资单时，你都有权决定怎么处理这笔钱。这是你自己的事，而你必须管好你自己的事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

迈克：就因为我们当中有许多人把自己的工资收入扔到一些不能给自己带来资产的地方，所以他们才只能疲于奔命地跑啊、跑啊，跑个不停。

所以说，莎伦，你是否觉得一个人要是聪明的话，在他开始产生发展兼职业务的想法时，更应该开始对自身进行一番教育？比方说，开始在内心寻找自我，寻找自己感兴趣的事情？在某种意义上，你们是不是也建议大家在着手发展兼职业务时进行这样的自我教育呢？

第三部分第 6 节 与莎伦·莱希特对话(6)

莎伦：教育是关键，迈克。你说得非常有道理。你必须对自己进行教育。你不能在那里干等着天赐良机的事。许多人都是这样的。

而实际上教育和经验才是关键。

我想我们的听众朋友们都有类似的经历。在学校里，我是个好学生。但是，学校的功课永远只有一个正确的答案。

在学校考试的时候，你总是要么做错了，要么做对了。你不知道自己到底有多大的能力。但是，突然之间，你走出校门开始了真正的生活。而生活是一场没有事先定好标准答案的考试，你必须找出适合自己的正确答案。这就是我们刚才所说的道理。

所以，开始作出选择。每次在你领到工资单的时候都要作出选择，你是要买一个资产项，还是要买一个负债项？

迈克：我们的时间已经过去了大概 15～20 分钟了。在这段时间里我们一直在谈论资产，在谈论负债。

迈克旁白

我要再次提醒大家，我们现在谈论的话题是现金流。你的现金都流向哪里了呢？在我们 57 分钟的节目结束以后，你要开始好好想想这个问题了。你会迫不及待地出去买一本《富爸爸，穷爸爸》。你会赶紧去登录 www.richdad.com。另外还有三本书。在接下来的 30 天里，你肯定会买全这四本书。为什么？因为没有这些书对你而言将是一笔无法承受的损失。

迈克：莎伦，接下来我想来谈谈另一个话题。在书里，你说“有钱人自己生财”。这是什么意思，他们怎么能自己生财呢？

莎伦：有钱人自己生财，这到底是什么意思呢？

哦，比如说我找到了一处廉价的资产，我找到了一处可出租的房子。有人急着要把它卖掉。于是我以折扣价把它买下来了。可能这个房子价值 150 000 美元，而我只花了 120 000 美元就买下来了。然后，我有能力以 150 000 美元的价格把它转手。我就生生赚了 30 000 美元的钱，对吧？

现在，我们再来看看其他生财的机会。我们来谈谈比尔·盖茨吧。你认为他是个生财有道的人吗？

迈克：他是个生大财的人！

莎伦：再比如，一家开业仅仅五年的街角杂货店。如果这家店开得成功了，那这个店的老板就创造了生财之道。不管是男是女，这个老板开创并建立了一项业务，而且凭借自己的努力和经营能力创造了财富和价值。

迈克：哦，也就是说他们有了自己的想法，然后制定了一个计划，确立了一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

幅蓝图，战胜了各种困难，最终取得了成就，为自己生产出了源源不断的现金流。

莎伦：这是一笔资产，他们创造了一笔资产，而且完全是白手起家。

迈克：我们来谈谈抓住机遇的能力。在你们的书里，你们说一个人不能用眼睛去瞅机会，而是要用心去发现机会。是这样吗？

莎伦：完全正确。

你可以想想有多少次，你听说了一个新事物，比如一件新产品或其他的什么，顿时你心想，“我应该想到的啊，我应该也能做到的啊。”我敢打赌你的听众都有过这样的经历。

这样的例子举不胜举。我们都有能力发现机会，这些机会唾手可得。但是我们有没有受过专门的训练去认识机遇？我们有能力，但是如果没有经过训练，没有经验，我们就只能错失机遇。

第三部分第 6 节 与莎伦·莱希特对话(7)

迈克：你们这套丛书的第二本叫做《富爸爸财务自由之路—神奇的现金流象限》。莎伦，这个题目是什么意思呢？

莎伦：这本书说的是富爸爸的现金流象限。

在罗伯特早年的生活中，他的富爸爸对他说，在金钱世界中，共有四种不同类别的人。“E”是雇员，“S”是个体经营者，“B”是商人，“I”是投资者。

我们现在来想想这个问题。想想你每个月中流入手中的钱，这笔钱大部分从何而来的？如果你所有的钱都是做雇员得来的，那你就是个打工仔。这是你的生存方式。你活着就是因为有这样一份工作，你全部的生活都受控于你的雇主。对吧？

迈克：完全正确。

莎伦：如果你是“S”，那你就是个体经营者。也就是说，你拥有一份事业。你可以是个律师，是个会计，或者拥有一家很小的宝宝用品店。

个体经营者喜欢按照自己的方式去工作。他们拥有这份工作。如果他们离开了，那业务就会下滑。

“B”是指商人。如果你是一个“B”，那你就拥有一整套商务系统，而且有许多人为你工作。

有的时候“S”与“B”之间有着极其微妙的差别。有许多人认为自己是“B”。但是，他们有必要这样问问自己，他们能不能扔下自己的业务？一年后回来的时候，他们的业务能不能比他们离开时发展得更加壮大，趋势更加喜人？这需要好好分析一下。

迈克：是该想想这个问题。我现在已经接受了这个理念，而且对“B”有了更多的了解。现在给我们讲讲“I”吧。

莎伦：“I”是投资者。也就是你的钱通过某种方式为你服务。

现在的问题是，一个人可以同时处在四个象限中吗？当然可以。眼下我就同时在四个象限里运作自己的财务。我是我们公司“现金流技术公司”的雇员，是个“E”，我管理公司的业务；我又是一个“S”，因为我在和罗伯特一起写书；我还是一个“B”，因为那家公司就是我们自己的；我也是个“I”，因为我把钱投资在资产上，借此为自己创收。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所以，你不要简单地作出非此即彼的选择来。你需要一人同担四个角色。

如果你是个“E”，很好。真的不错，我们需要“E”，我们并不是说不要做雇员。但是你必须要掌握自己的财务处境。你怎样才能做到这一点呢？通过变成一个“I”或者一个“B”!

我们建议你从“B”做起。找一份兼职业务，你会学到惊人的本事。你会学会阅读财务报表，掌握一定的能力进行资产投资，然后成为一名投资者。

迈克：我觉得成为一名商人的最大好处，就在于思想意识的转变。意识转变的时候，也就是一个人从穷爸爸这边往富爸爸这边靠拢的时候。你同意我的说法吗？

莎伦：非常同意！

为了确保每个人都能加速转变，让我再进一步解释一下我们所说的“现金流象限”。“E”和“S”在象限的左边。“B”和“I”在象限的右边。

我们来看看这个象限。学校给你打下的是什么样的基础？在学校里打下的基础，是要把自己培养成为一个雇员或一个个体经营者。那么哪里有可能把你培养成一个“B”或者“I”呢？

有可能是商业学校。

同时希望我们的作品也能帮助你打好基础，以便能立足于象限中正确的区域。

但是，站在左边的雇员和个体经营者拥有左边特有的安全与稳妥。他们之间的差异只是语言不同。雇员会说，“你付我多少工资？有什么福利？我的度假时间是怎么安排的？”

而一个“S”会说，“我按小时要钱。我一小时要价 150 美元。我收取 6%的提成。”关键在于“E”和“S”所用的语言。

而在“B”区，你听到的是一个“B”说，“我需要给我的公司找个新总裁。我要去找好的顾问。我需要协助。我需要团队的共同努力。”

站在右边区域的人是以团队的形式做事情，而不是单打独斗。

而一个投资者经常说的话是，“我的利息和回报有多少？我投入的现金能带来多少回收资金？我多快才能从这个项目里收回成本？我的退出计划是什么？”

就是看你思考的程式和你所用的语言。

第三部分第 6 节 与莎伦·莱希特对话(8)

迈克：所以说，莎伦，能否开始从左边走到右边，绝大部分取决于你对自己的训练，要去学习如何转变，不仅要明白道理，还要学会如何付诸实践。是这样吗？

莎伦：没错！

完全是思想意识上的问题！

除了那些书之外，我们还有一件产品，那就是我们发明的《现金流游戏》。

这是一种体验，一个学习的机会，让人们学会如何使用这些语言。

你必须学会去说右边这个象限的专业术语，这样才能站在右边并取得成功。

你要能够听明白人家对你说的话，而且这个游戏还能帮助你，学会创建资产的概念，理解财务报表的概念。

在第一部分，我们刚刚讨论过了穷人的现金流方式和中产阶级的现金流方式。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在，让我们来看看有钱人的现金流方式。

这些人不需要工作。

哦，这是怎么一回事呢？

想想看，一个资产项刚刚建立。而这些人拥有股票、公司和房地产，这些资产不停地创造收入，计入到收入报表中。

于是，怎么样了呢？他们在不想起床的时候就可以不起床，而他们的资产在给他们创收。当然，你知道他们都是怎么做的吗？他们每天还是照样起床，因为每天早上他们都选择做一个有钱人。

迈克：这么说，有钱是一种选择。一种内涵广泛、综合多方面因素、不断发展的选择，完全是个人的意识！

我们先别忙着转到其他话题上，因为你正好提到了《现金流游戏》。你还提到了一些术语和语言，讲到了现金流象限中一个有趣的现象。你说赚钱是不需要本钱的。这话我们一生中不知道要听说多少次。这是什么意思呢？那怎样才能赚钱呢？

莎伦：人们过去是不是都假设自己必须先有钱然后才能赚钱？

迈克：是的，人们常这么想。

莎伦：人们都这么想，好的。

我们来说说六十多年前的山德士上校①。他创造出了一个炸鸡的配方。他有赚钱的本钱吗？没有，他有的是思路，是点子。然后他又能够把自己的点子付诸实践，建立起一套操作系统。

如果你训练有素，又有经验，那你会发现钱会找上门来。这就是我们试图让大家理解的道理。

第一步是让自己接受教育。

我们没有做一个教育人们如何迅速致富的公司。我们公司要告诉人们的是，我们每一个人都有能力控制自己的财务状况。你的每一位听众也都具备这样的能力。只要他们愿意去做，他们就能掌握财务认知的能力。每天他们都可以开始作出选择。

迈克旁白

开始行动的最佳出发点是，请大家听仔细了，就是 www.richdad.com。《富爸爸，穷爸爸》、《富爸爸财务自由之路—神奇的现金流象限》、《富爸爸投资指南》、《富爸爸 富孩子，聪明孩子》。这就是你需要的全套读本。可能我说得太快了。但我想你已经听明白我的意思了。

迈克：我们再来谈谈有钱人的现金流方式吧。有一件事情很重要、很简单、很根本，但是也很有影响力，而且除了有钱人以外没有人做这件事。莎伦，我说的这件事就是税收和公司，能给我们讲讲纳税和成立公司的意义吗？

莎伦：信不信由你，政府是向着你的。(说完她笑了起来）

迈克：行了吧你，莎伦。快别开玩笑了，全世界都在听着呢！

第三部分第 6 节 与莎伦·莱希特对话(9)

莎伦：作为一个员工，当你拿到工资的时候会发生什么事情呢？他们已经直接把政府要的那部分扣除了，是吧？纳税了，不见了，作为所得税被代扣了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作为商人，作为公司老板，你每天都有产业收入。而你也有能力把这些钱花在自己的开支上。你可以把每分钱都花出去，然后在这一天快要结束时把收入报给政府部门。你不用交纳个人所得税，只要你能够把这些钱花出去，并能证明钱是花在了你的业务上，花在了业务开支上。

商人的许多业务支出是合法的。但作为员工是没有能力去利用这些业务支出的，因为他们只是按时拿薪水的人。

开展一项业务，这样你就可以在收入中扣除那些业务支出，只要是用于合法的业务目的，而且那些业务支出是和整个业务密切相关的。政府允许你扣除这部分开支。

有钱人都明白，他们明白如何利用有限公司的形式来减少纳税的基数，以及如何保护自己的资产。

迈克：那我们眼下描述的就是有钱人的现金流方式，莎伦。我们眼看着他们创建了自己的资产，他们的资产项、收入项迅速累积，直至高耸入云。

而同时我们也看到，穷人和中产阶级的工资收入随着负债和开支不断流失。我说得对吗？

莎伦：你说得非常正确。其实许多有钱人也有他们自己的工资收入。

那他们是怎么做的呢？

他们把挣得的工资收入转化为资产，再让这部分资产创造投资收入和产业收入。

如果你手头的资产是实业，比如是资本收益，那么你要交纳的税不是 50%，而只有 20%。

在许多情况下，如果你有投资收入，那大多数情况下是从房产投资中收回的。

房地产可能永远都不用交纳所得税。它几乎可以无限地延期，因为你的收益可以从一份房产滚到另一份房产中。

你有能力利用所谓的贬值来抵消自己的收入。所以，实际上在房地产领域里，你几乎可以做到免交所得税。

迈克：我们再来看看投资收入吧，你刚提到了房地产。人们还可以通过哪些途径获得或者提取到投资收入呢？

莎伦：好吧。比方说你—迈克·里特曼拥有一家广播站，这家广播站可以为你创收。你拥有它，有自己的商标，你有能力制作自己的广播节目，并在全国各地联播。这叫做什么呢？

迈克：投资收入。嘿！我明白了！

我想再跳回去，用 90 秒钟的时间再来谈谈《富爸爸，穷爸爸》，因为对于那些站在现金流象限左边的上百万人来说，有一句话真是太重要、太关键了。具有革命性意义，让人不得不信服，不得不接受。

听着，这句话就是，“你要为学习而工作，不要为钱而工作”。

莎伦，快告诉我们这到底是什么意思？

莎伦：为学习而工作，说到底还是获取教育和经验。

我给你讲一个发生在我的合作伙伴罗伯特·清崎身上的小故事。他一生中只打过一份工，在施乐公司工作。

他之所以做这份工作，目的就是要学习推销。

每个人都必须能推销自己，推销自己的想法、自己的产品。他就是这样一个典范。

如果你想在实际中拥有财富，就要掌握一定的技能。你需要接受教育。也许

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你可以通过书本，通过做游戏或看录像资料来获得知识。但是，如果你需要的是一种特殊的技能，那么你必须走出去，到那个领域去工作，学会相关的技能，这样你才能做好你自己的事，掌握好你自己的财务情况和财务前景。

迈克：听到这里，我觉得好像我们能做的第一个转变就是，一旦拿到挣得的工资收入，不要马上动用这笔钱，不要像拿着冲锋枪一样马上冲出去，用它来垫付那些开支。如果正在收听我们对话的人，能从今晚听过这个节目开始作出这样的转变，那就可以称得上是一个巨大的成功。我真的觉得这是我们应该立即着手的一个行动。

接下来呢，我们来谈谈风险概念。我可不可以这样说，具备处理风险的意识和认识风险的能力，对人们从左象限跨越到右象限是关键的一步？

第三部分第 6 节 与莎伦·莱希特对话(10)

莎伦：哦，完全正确！

很有意思，你知道人们常说“投资的风险太大了”，我们听了这话就忍不住要笑出来。因为在我们看来，真正有风险的根本不是投资。

如果你惟一的收入来源是一份固定工作的话，那一旦你的雇主决定把公司卖出去，你的风险就相当大了，不是吗？

我们认为应该这样来定义风险，风险就是把自己的经济状况完全放在别人的掌握之中。

自己的生活要把握在自己手中。

有时候，人们觉得自己完全被一些信息或理念打动了，我们会说“从小事做起”，但是关键在于你一定要做起来。

我们常对大家说自己要准备三个存钱罐，每天往里面存一块钱，每个存钱罐里就放一块就够了。一个是留做慈善事业的，一个是留做投资的，还有一个是储蓄。坚持每天往这三个存钱罐里各投一块钱。到了月底，把留做慈善事业的那部分取出来捐献。把储蓄的部分拿出来，买一些没有什么风险的短期投资项目。然后把留做投资的钱取出来，记住，是你先前放到投资那个罐里的钱。这里的每一块钱都是一个受雇于你、为你卖力服务的员工。把它们投入到你的资产项当中。去买一份投资，永远不要把这钱从你的资产项中拿出去。你投入到资产当中的每一块钱都是为你工作的雇员。

迈克：这一点挺有意思，因为这完全是习惯行为，是一个行动串联着下一个行动，是在干一番实事。这是在创造动力，是在你自己的生活中创造出一份不同的动力。是这样吗？

莎伦：你描述得恰如其分，我没有什么需要补充的了。

迈克：我们再来讨论一下你对“富有”的理解，什么是“富有”，一个人很“富有”意味着什么呢？

莎伦：很高兴你能提到这个问题。我最喜欢讨论这个话题了。

哦，富有的定义嘛……人们常说，他们会马上想到一张张钞票和一堆的数字。

而我们是用时间来衡量富有的定义的。没错，时间。如果你今天丢掉了自己的工作。那你单单依靠自己的资产能维持多少天？

许多听众现在可能一想到这些就怕得要命，目瞪口呆了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

事实就是这样。如果你有一部分资产可以为你创收，支付每个月的开销，那么你就是自立的，就是富有的。永远如此。因为你可以明天就辞掉工作，而且依然能够维持现有的生活水准。

遗憾的是，我们当中的许多人如果失去了工作，可能账户里剩下的钱也就够用两到三个月的。我们说的“富有”是以时间来衡量的，而不是以美元来计算的。

迈克：谢谢。我们现在收到了许多人发来的电子邮件。他们提出了很多问题，我想选其中几个来讨论一下。

加利福尼亚的杰森在信中写到，我把他的问题从信中挑出来，简单地转述一下。

在“现金流技术”公司，你、罗伯特还有你们的所有员工是一个相当出色的团队。

你们经常提到团队的力量。

如果你想创业的话，你看中一个人的哪些品质？有没有什么标准？你是否觉得某些性格特征有利于组建一支良好的队伍？你们寻求个人身上的哪些素质呢？

莎伦：你要寻求共同的目标和共同的使命。你需要找一个顾问。你需要找一个在你所处的领域里做得非常成功的人。

不过，你不要就这么走上前去问，“你愿意教教我吗？”

有一样东西叫做“交流的力量”。你要给他们提供一定的帮助，然后他们就会自愿地来帮助你。

许多成功的人非常乐意分享他们的成功经验，而且很乐意帮助他人取得成功。但是，别忘了要尊重他们的时间，这点很有帮助。

去当地的联合会看看，开始建立自己的交际网。建立这样一个网络将给你带来不可思议的力量。

开始的时候，你可以去问一下其他商界的成功人士，“你的会计是谁？谁是你的税务顾问？你的律师是谁？”

这样你就可以着手建立一个顾问网络了。

商业与投资是一个团体运动项目。你需要别人的意见和建议。

你能想像自己事无巨细都一个人来扛，面对外界孤身奋战吗？

第三部分第 6 节 与莎伦·莱希特对话(11)

迈克：那样的话就只能做个“S。是吧？

莎伦：对，只能做个“S”。

迈克旁白

听众朋友，我们谈过了《富爸爸，穷爸爸》、《富爸爸财务自由之路—神奇的现金流象限》。我手中还有两本宝贝书呢，不久将有更多的宝贝书接连面世。在接下来的 30 天里，我告诉你，你得出点钱，作出点牺牲，其实你一拿到这本书就觉得这并不是牺牲了。把该系列的四本书都买回去吧。等待你的下一个礼物还有《现金流游戏》。

开始改变你的言谈。开始改变你的习惯。开始改变你的思维。

迈克：我们来继续我们的漫谈吧。接下来，我们来看看《富爸爸投资指南》这本书，来谈谈有关投资的话题，谈谈如果利用手中挣得的工资收入来创造投资

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

收入和产业收入。

现在一定有人在想，“嗯，我倒真是乐意做个‘I’。”要想进入“I”象限，他们应该着手做些什么呢？

莎伦：我们来看看，“I”象限中有哪些投资类别呢？

有人说，“哦，我有一个储蓄账户。”

但是，这是投资呢还是储蓄呢？

投资有几种不同的表现形式。房地产、耐用资产，这些是投资；创建自己的业务，这也是投资；制造产品，销售产品，这些也是投资。另外还有买卖股票，也是投资。

你必须选择一种适合自己的投资方式，或一种适合自己的投资组合。

迈克：我们来谈谈投资策划吧，谈谈进场理念和安全的退场策略。

莎伦：哦，迈克，投资确实是一项计划。

理解这一点对人们来说是非常重要的。

你不能单单是站在那里说“我要成为一个投资者”。

投资是一项计划。你需要选择一个程式并掌握这个程式。你可能需要花费五年的时间才能掌握这个程式，但这是个方法上的问题。这是你经过一番精打细算作出的决定，你每天都要遵循这个计划，为你自己的经济前景而投资。这个选择完全是你个人的选择。

现在，我既然把投资说成是一项计划，就要来讲讲不同类别的财务计划。每个人都需要制定一个保险起见的财务计划。每个人都想确保万无一失。有钱人也都有自己的保险计划。除此之外，你还想有一个计划，让自己过得舒舒服服。你可能希望每年有三周的度假时间，或者希望自己能早一点退休。

所以，你先得有个保险的计划，然后有个追求舒适生活的计划，第三个计划就是变成有钱人的计划。这个计划就是让自己有足够的钱，以便能按照自己选择的方式自由地生活。

迈克：在这里，莎伦，我们谈的真正问题又是意识问题与思考的方式、行动的方式。犹他州的特里提出了这样一个问题。他是一个小业主，他想把自己的业务发展成一个公司的规模。他想问自己是建立一个S型公司呢还是一个C型公司？

莎伦：哦，又是一个很好的问题。不过除非我非常了解他的具体情况，否则在电话里就轻易下结论实在太草率、太鲁莽了。

迈克：既然这样，我们就换个问法。你能不能给我们介绍一下什么是S型公司，什么是C型公司，两者之间有什么区别？

莎伦：S型公司是按美国税法规定允许你取得保护，即给公司的日常业务提供负债保护，而公司收入是记在你的个人所得税申报表中的。所以，你可以只按照个人的比例纳税。

现在来说说C型公司，它是一个独立的实体。你以及你个人的税务申报表是和公司分开的。公司具有它自己的独立身份，有它自己的税务申报表和独立的那一套税率。

多数情况下，人们会说，“哦，开一家C型公司太难了。你要受法律限制，还要交双重的税。”但是这些事情可以通过你个人的经验和悟性来处理，同时你还可以从你的法律顾问和税务顾问那里征得适当的建议。

特里的小规模业务一年可能创利100 000美元，如果这样的话，那S型公司对他来说可能是最好的模式。

但是，也许他正在全国范围内建立业务经销权，也许他想给员工提供一些基

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

本工资以外的福利待遇，而这些只能通过 C 型公司来运作完成。

对他而言，他需要弄清楚自己的计划是什么，他的目标是什么，他的将来该如何发展。然后再去征求适当的建议，看看哪一种实体最适合他。

第三部分第 6 节 与莎伦·莱希特对话(12)

迈克：莎伦，接下来能不能和我们说说做人、做事和拥有这一系列概念。你把我们自己认为已经很了解的概念全部颠覆了。

“做人—做事—拥有”，这个程式到底是什么意思呢？

莎伦：哦，这是我最推崇的一个程式，因为它看上去非常简明扼要，如果你想成为一个有钱人的话，你就要了解有钱人的想法。

你必须首先在思维上做个有钱人，掌握正确的思维方式。

然后你要去做有钱人做的事。我们给了你行动的公式，告诉了你他们做的事情是什么。我们要遵循的程式很简单。

如果你都做到了，那你就会拥有有钱人拥有的一切。

然而，那么多人都试图从最后一项做起。他们去工作，去买奔驰，买大房子。他们跳过了“做人—做事—拥有”这个程式，直接就奔向拥有。结果呢，他们是拥有了所有这些豪华的东西，但是同时他们也背上了大量的债务，要承担大量的负债。他们买来了自认为是资产的负债。

迈克：我们再来重复一遍你刚刚说的这句话—他们买来了自认为是资产的负债。

莎伦：非常正确，迈克。

迈克旁白

现在，我们已经来到了此次旅行中的第四站。

“第四站”，你一定在想，“今晚迈克带我们走过几站了呢？”

三站。这三站分别是《富爸爸，穷爸爸》、《富爸爸财务自由之路—神奇的现金流象限》、《富爸爸投资指南》。

今晚的听众当中一定有很多父母，你们听好了，接下来我们要谈的是《富爸爸 富孩子，聪明孩子》，现金流技术公司的杰出人物—莎伦和罗伯特最新奉献的惊人力作。

迈克：《富爸爸 富孩子，聪明孩子》这本书是讲什么的呢？

莎伦：所有的孩子生下来都是富有的、聪明的。这就是我们的理念。

作为父母，你有能力帮助你的孩子学习并掌握财务方面的知识。

你着手得越早，他们成功得也就越早。

世界是在不断变化之中的。但是，我们的教育体系没能跟上时代的步伐，我知道大家一定都在点头，对我的看法表示同意。我们现在正处于信息时代，而我们的教育体系没有教给我们那些我们需要了解的知识。

在你们这些听众当中，有多少人在学校里学过怎么和钱打交道？没有几个人学过。

这本书之所以得以推出，就是因为罗伯特自己曾经是一个对学校非常失望的学生。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他痛恨学校。他厌恶那里。

他没有按照传统的方式去学习。

我有三个孩子，作为一个家长，我知道我的每一个孩子都有独特的学习方式。

而我们只有一个单一的教育体系。

这个体系相当出色，只要你的孩子恰好是按照他们的教育方式来学习的。

不幸的是，有许多孩子需要的是通过实践来学习。他们需要受到吸引，去触摸，去感受，去经历。

为了在现今这个世界里取得成功，他们需要了解金钱。

对钱的认识也是一种生存技能。

我们教孩子认识维生素，教他们进行锻炼。但是我们从不跟他们深入地谈钱。

不管你的孩子将来会成为一个守门人，一个 CEO，一个总统，一个房地产投资商，不管他们将来的生活选择是什么，人总是要学会和钱打交道。

这是生存技能。

我们的愿望、我们的目标和我们的使命，就是要向那些希望帮助自己的孩子从小掌握财务知识的父母们，提供足够的信息和知识。

第三部分第 6 节 与莎伦·莱希特对话(13)

迈克旁白

如果你是一名家长，并且正在收听我们的节目，那么我要告诉你，我现在手里正拿着这本书《富爸爸 富孩子，聪明孩子》，绝对值得拥有。

迈克：一个家长对一个孩子进行教育、传授财务知识时所能采取的第一步行动是什么呢？

莎伦：是意识，是词汇，是对你周围世界的认识。

让你的孩子认识到他们是天才，支持孩子，给他们谈谈与钱有关的问题。

让他们看你是如何付账的，带他们去麦当劳的时候给他们讲讲钱的运作。

在书的最后部分有一些财务旅行考察，这些真的能给你很好的指导。

你的孩子会渐渐形成一种意识。有一个公司专门为麦当劳提供吸管，另一个公司专门为它制作标志和那个大 M 形的金色拱门。

让他们认识周围的世界，认识到有很多很多的途径可以赚钱、创业。

迈克：莎伦，我又要提醒大家，节目的时间快到了。我们还有五分钟的时间。我要向你提一连串的问题，我们尽量简明扼要地把一个问题阐述清楚，然后再谈下一个问题。你觉得怎么样？

莎伦：完全同意。

迈克：世界各地都有许多人踊跃地参加罗伯特和你举办的讲座，从美国的缅因州到澳大利亚，到世界的各个角落。我这里就有一封热情的观众写来的电子邮件。人们对罗伯特·清崎非常崇拜。

给我们简单说说他是个什么样的人，从你的角度来谈谈这个人。

莎伦：罗伯特是一个非常善于交流的人。

他能把一个很复杂的问题，比如会计、金融方面的事情和财务报表，用很通俗易懂的方式，用公式、图表、例证甚至是讲故事的方式，解释得非常透彻。

他是个了不起的交际学家，他是个天才。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他的作品、他的教育方式都很有天赋。人们都能从中受益。我们在作出回应的时候也就获得了很大的收获。

有很多会计打电话告诉我，自己真正明白了其中的道理了。他们说自己原以为对这些了如指掌了，但是现在才是真正地理解，因为我们让他们明白了最简单、最基本的一些程式。

迈克旁白

现在要给你推荐的是《富爸爸，穷爸爸》。你一定要说，“迈克，我知道到哪儿去找这本书，www.richdad.com。”那还等什么，快去买一本吧。

迈克：我记得你讲过 B-I 三角。非常有意思的一个概念。到底什么是 B-I 三角，它的含义是什么呢？

莎伦：B-I 三角是一项计划。

如果你想要建立自己的事业，不管是一块房产，一处可供出租的房产，一个资产过千万的名列财富 500 强的大公司，还是一个小小的热狗店铺，你都需要拥有几个基本的要素。

你需要一个团队。

你需要领导层和具备领导能力。

你需要有自己的使命。你的使命感是关系全局的重要的因素。

这些都是在 B-I 三角区外围的要素。

另外，B-I 三角有五个不同的层次。这些层次都是一个成功企业内的全部制度体系，都是相互关联的。

最底层的当然是—你觉得这最底层的应该是什么？

第三部分第 6 节 与莎伦·莱希特对话(14)

迈克：挣得的工资收入？和你说实话，我还真不确定。

莎伦：最底层就是现金流管理，迈克。(说到这里她笑了起来。)

迈克：你不该向主持人提出这样的问题的。(迈克也笑了。)

莎伦(笑着说)：现金流管理。它就像氧气，就像身体中流动的血液。

现金流管理和人力资源的管理很类似，不管你做什么业务，也不管你是谁，你必须有与钱打交道的能力。现金流管理。

在此基础上的更高一层就是交流。你需要知道如何与你的顾客交流，需要学会与你所处的周边环境、与你业务所在的领域进行沟通。你还需要学会与企业内部的员工们沟通。你还要知道如何与你的投资者们进行交流。

接下来更高的一个层次就是系统管理。每个公司都是多个系统组成的一个大系统。如果你的系统瘫痪了，那你的公司就从内部崩溃开了。你可能拥有一个非常成功的产品，但是却不能够生产出足够的产品以满足外部的需求。这样一来会怎么样呢？你的公司就倒了，你没有建立良好的系统来支持它的运营。

迈克：莎伦，我知道下一个层次是什么，我需要来挽回自己的面子，接下来我们要谈的一定是法律管理。

莎伦：是的，先生，是法律问题。人们会说，“哦，天啊，该死的律师们。”但是，别忘了，我们还有很多优秀的律师。

通过知识产权保护，可以保护你的创意免受他人的滥用，可以阻止他人建立

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的关税壁垒。你可以保护自己的市场份额，因为你恰当地保护了自己的创意。而这些都是非常重要的。

还有，你要确保那些在你旗下为你工作的人与你有着良好的共识，不会剽窃你的创意。

法律问题是非常重要的一部分。

有人会说，“我没钱请律师。他们要价太高了。”但是，多数情况下，这些人会发现如果他们不请律师则要付出更高的代价。

迈克：莎伦，我不得不抓紧时间再插问一个问题。在我们节目即将结束之际，请利用最后 30 秒的时间给我们透露一下，“富爸爸”系列的下一个产品是什么？

莎伦：“富爸爸”的顾问系列。

我们把曾经帮助过我们的人都邀到了旗下。这是我们的团队，我们将分享他们的专业知识，这样你的听众和我的读者们就可以了解到，他们该提出哪些问题，如何建立起一支他们自己的出色的财务顾问团、法律顾问团和税务顾问团。我们还会通过这个系列帮助他们建立自己的财务计划，帮助他们实现经济上的自立。

迈克：莎伦，我们的节目就要落下帷幕了。谢谢你能来到“迈克・里特曼访谈秀”!

莎伦：迈克，谢谢你！你做得非常出色！

第三部分第 7 节 与麦克尔・格伯对话(1)

迈克的开场白

我得马上把这个消息告诉你们。今晚我真是非常激动！为什么这么激动？为什么我从麦克风里传出的声音都那么兴奋不已？请你们坐近点，听好了。今晚我的节目可是个特辑。“为什么”，你肯定会问。因为今晚我在直播现场请来的嘉宾是一名无可争议的先锋派畅销书作者。他的一部代表作就创下了数十万册的销量。这部作品就是《E 时代神话》。这本书和这本书的作者在商界掀起了一场彻头彻尾的革命。它直接针对小型企业和家族企业，告诉人们如何改变生活，改变经营模式。

而我要告诉大家的消息就是—眼下在书店里，一部同样由该作者推出的、很快就会风靡全球的畅销书《E 时代神话经理人》已经面世了。这是一本针对经理人的力作。《E 时代神话》系列已经开始走进你的内心，发掘你的企业家潜质。

我们今晚将要谈论的话题是，什么是“E 时代神话”？什么是“E 时代神话经理人”？什么是“E 时代神话顾问”？什么是“E 时代神话学院”？

我知道你们想了解更多的内幕。我知道你们现在兴致勃勃。你们希望走近麦克尔・格伯和他的《E 时代神话》。让我们立即展开现场追击。

迈克：麦克尔・格伯，欢迎你来到“迈克・里特曼访谈秀”!

麦克尔：嗨，迈克。

迈克：《E 时代神话》让世界上无数人为之倾倒。但是，现在我的听众当中也许仍有人要问，“麦克尔，什么是 E 时代神话？”你能否给我们现场解答一下，“E 时代神话”到底是什么意思？

麦克尔：《E 时代神话》是一个关于企业家的神话。这本书主要是说，许多投

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

身商务的人并非像人们所说的那样是独立自主的企业家，而是我在书中所说的“技师”，是一些患有企业家征候的技师。迈克，也就是说，大家都投身于自己的业务当中，为自己找到了一份工作。可突然这工作成了世界上最糟糕的一份工作，因为他们实际上是在为疯子工作。

迈克：这个疯子是谁呢？

麦克尔：这疯子就是我们自己。迈克，每个做生意的人整天都是做啊做啊做啊，忙啊忙啊忙啊，一天 12 个小时、15 个小时、18 个小时，费尽心机。然后，他们回到家，发现自己无法入睡，于是他们半夜又爬了起来。他们必须回去，回到工作当中去。他们要去忙生产，忙销售，忙托运，忙着做这个做那个。他们对其他任何事都没了感觉。他们在那里做个不停的不是生意本身，而是他们自己。

所以，小型企业的问题在于，生意没能主动运作起来。在那里运作的是那些生意人，而他们做得完全不对路。

迈克：我们在继续这个话题之前先后退一步看看。

你触及的话题当中，有一点非常吸引人，这就是做生意的真正目的。一个人为什么要去做生意？你能不能深入地给我们解释一下，一个人怎么才能利用自己的生意来提高自己的生活质量？

麦克尔：开创一门业务的真正目的在于销售。换句话说，如果一个人打算做一门生意，那么他要问自己的第一个问题就是，“我怎么才能把这个东西脱手？”大部分自己创业、操持一门生意的人，一点儿都没想过他们最后怎么才能将这个业务脱手。他们在创业之初根本不具备企业家的意识。一个真正的企业家在最开始创业时就会考虑，他们什么时候打算将这个业务卖出去。他们会实行市场化操作，会主动去寻找买家。他们会去寻找所需资金，扩大经营，开办分支业务，发展规模，最终把业务带到世界各地。大多数人没能做到这一点。

迈克：哇！你说的这点非常有趣。下面我们来看看当前有关商业经营的一些数据—95%的企业破产，十家企业中有八家难以为继。同时，特许经营权概念—我们一会儿会谈到这个概念—目前非常盛行。

我们再回头看看。刚才我们说了“技师”是如何创业的。但是我想问的是，这些所谓的“技师”到底是些什么样的人呢？

第三部分第 7 节 与麦克尔·格伯对话(2)

麦克尔：“技师”是制作人员。他们修汽车，卖东西，生产东西，做事情。换句话说，他们就是那些每天做、做、做的人。而且他们所做的一切都是为了别人。他们为老板工作，然后有一天，其中的一个觉醒了，说，“我这么做到底是为了什么呢？是个人就能自己做生意。傻瓜都会。既然我是在为人工作，为什么这个人不是我自己呢？”

于是汽车修理工—也就是“技师”，决定自己开始做汽车修理的业务。美术设计人员决定自己做美术设计的生意。律师决定自己开一家律师事务所。在他们每个人开创的这些小企业背后，都有着一个“致命的假设”，这就是“如果我知道这项工作具体怎么做，我就知道怎么经营专做这项工作的业务”。而这个假设离实际情况简直差了十万八千里。

迈克：哇！也就是说他们进入商海的第一步就走错了。那么接下来，我想了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

解的是，一个真正的企业家是如何迈出第一步的呢？企业家是怎样确定思路的？他们在迈出创业的一步时都会考虑哪些问题呢？

麦克尔：哦，第一个问题就是“我需要的是什么？”它不涉及任何具体业务，完全和生意无关。生意是一件很无聊的事情。你必须明白，自己首先要考虑的是我所说的“C.O.D（Crap Out Date）”，也就是你“退场的日子”。你总有一天会离开人世的。每个人都一样，我今年都61岁了，所以死亡才是首当其冲的问题。我会活着，我会死。我们在这里每过一秒钟，离我们最终退场的日子也就近了一步。

所以真正的问题并不是“我想经营哪一类业务”，真正的至关重要的问题—如同我在《E 时代神话》中所说的那样—应该是，我最根本的目的是什么？我当然希望在活着的时候得到自己真正想要的东西，那我究竟是如何看待生活的？

迈克：麦克尔，你刚才提出的问题也就是，“我希望自己的生意为我的生活赢得什么？”这个问题非常独特。是不是可以这样说，全美国之所以有那么多小企业身陷困境就是因为，它们进入这一行的第一步就彻底走错了？

麦克尔：是的，它们进入这一行的第一步就彻底走错了。他们创业的动机是错误的。他们之所以开始自己做生意，就是为了“摆脱老板”。然后他们成了自己的老板，结果呢，就像我刚才说的，他们如今是在给疯子工作。他们总是忙啊、忙啊、忙啊，整天绞尽脑汁，可他们每天做的都是公司里最不重要的事情，实际上，也是与他们应该做的恰好背道而驰的事。

迈克：现在，我们已经勾勒出了一个画面—E 时代神话，一个有关美国企业家的神话。不过，正在收听我们节目的听众当中也许还是有人会说，“麦克尔，请给我举个例子，让我看得更清楚一些。”我记得你曾经描述过1952年的一个情景，这个故事改变了我的思维方式，改变了全国上千万企业主的思维方式。1952年，那个手里拿着一份奶昔的人—你能以他为例再给我们讲讲你的观点吗？

麦克尔：当然可以。我们说的这个人就是雷·克洛克，就是麦当劳的故事。

雷·克洛克事实上就是企业家思维的缩影。不过，当然了，联邦快递的弗雷德·史密斯和波蒂商店（Body Shop）的安妮塔·罗迪克也是这样的集大成者。

这些人在创业之初和其他人的思路究竟有什么不同呢？就说雷·克洛克吧，他一直把麦当劳的生意视为自己的产品。

迈克：请等一下。把生意视为你的产品？

麦克尔：生意就是你的产品，生意就是企业家的产品。他们的产品不是软件，不是汉堡包，不是炸薯条，不是奶昔，而是那家名为“微软”的公司，那家名为“麦当劳”的公司，那家名为联邦快递的公司。

所以，雷·克洛克一直在运作麦当劳，而不是在麦当劳里面工作。他的任务是打造一套不会出错的运转体系，以保证实现他想得到的结果。不管开多少家店，不管路上跑着多少辆联邦快递的运输车，不管在哪里，这些小型生意都能完全按照他们所预计的方式工作。因此弗雷德·史密斯可以作出这样的承诺，“如果你要确保你的东西准确无误地连夜抵达目的地，请和我们联系；否则，请找邮局。”

迈克：这绝对是一个突破。雷·克洛克、弗雷德·史密斯、美体小铺创始人，还有你在《E 时代神话》中提到的一个人物—汤姆·沃森①曾经说过这样的话—请等一下……

迈克旁白

如果你还没有买《E 时代神话》，那现在应该赶快去你家附近的书店。

迈克：汤姆·沃森说了一些很有意思的话，我们都知道了IBM关于包装、模式的奥秘。汤姆·沃森也好，雷·克洛克也好……不过，现在我这里有个正在收

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

听我们谈话的听众朋友，他提出了这样一个问题。“雷·克洛克，麦当劳。这些成就确实令人瞩目。但如果我是个清洗地毯的，或是个律师的话，那我怎么按这种模式做事呢？”对这样的问题，你觉得该如何作答呢？

麦克尔：哦，不管是我所说的这些例子和这些人物，还是听众们所能举出的其他生意门类，归根结底就是说，你做什么、你的公司到底做什么—是从事法律工作还是美术设计工作，并没有本质上的区别。真正的工作是去履行一个企业家的责任，其真正工作是让组织机构运作起来，是建立一个体系，让你的公司有别于世上任何一家其他公司，使它能够每时每刻按你的意图准确无误地运作。

所以，如果说雷·克洛克提出了“我的生意就是我的产品”，那么你可以在此基础上再进一步，认识到我的业务、我的生意必须成为一个品牌。

第三部分第 7 节 与麦克尔·格伯对话(3)

迈克：哇！我们现在是彻底颠覆了原来的想法！而这套翻天覆地的理念就是成功企业的创始人，如雷·克洛克和弗雷德·史密斯在创业之初遵循的理念。

迈克旁白

听好了。如果你正在收听我们的节目，如果你在长岛、在纽约或在澳大利亚，你一定要明白这一点。我们想要大家理解的这一点就是，麦克尔·格伯和他的《E时代神话》为你们打开了一个完全不同的视角，为你的生意打开了一片完全不同的天地。

我们刚才给你介绍了一个全新的创业视角。现在我想转到另外一个真正吸引人的秘密上来。这是雷·克洛克曾经使用的秘密策略，是比尔·盖茨使用过的策略，也是联邦快递的弗雷德·史密斯使用过的策略。一会儿麦克尔·格伯将对这一策略作出详细讲解。如果你也能在生意中利用这一策略，那么你的生意一定将发生翻天覆地的巨变。

我说的这个策略到底是什么？我说的这个能给你的生意带来如此巨大影响的策略就是，讲一个故事。

迈克：麦克尔·格伯，讲一个故事有什么重要意义呢？

麦克尔：哦，能给大家讲一个故事非常重要，每个人都对听故事感兴趣。每个人都想听一个故事，而且他们想听一个了不起的故事！所以，了不起的企业家都能讲出了不起的故事。这个了不起的故事就是“我的公司”的故事。讲的是我们做了什么，我们是怎么做到的；讲你在寻求服务时，为什么应该来找我们公司而不是其他哪家公司。所有那些小企业的经营者都应该开始讲这样一个故事。他们应该谱写属于自己的故事—我来给你讲个故事；我来给你讲个故事；我来给你讲个故事。他们要把这样一个故事讲给前来求职的人听，讲给银行家听，讲给供应商听，讲给客户听。他们应该把这个故事讲给每一个人听，讲给任何一个人听。他们应该在每天晚上回到家里以后，把这个故事讲给孩子们听，讲给他们的妻子或丈夫听。把这个故事讲给所能见到的任何一个人、每一个人听。他们要不停地练习讲故事。故事家能把整个世界翻个个儿。

迈克：哇！这样一来我们就吸引了许多人。我们就有了明确的、肯定的服务。我们就有了许多了不起的地方。

我有许多听众朋友在经营小企业或是自家的企业，也有的听众朋友是企业家，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他们一定会说，“这一点非常有创意，绝对是个突破点。”

不过他们应该如何看待自己的生意呢？他们应该怎样开始讲这个关于自己的故事呢？

麦克尔：哦，他们需要好好想想自己的业务。

还有就是当我在这里和听众们谈话时，你要设身处地，注意听我说的每一句话，就好像我正在跟你对话一样。你必须首先问自己这样一个问题，“我的生意做成之后应该是个什么样子，是个怎样的感觉？”这是一种理解。记得我刚才说过“创业的惟一理由就是要把它卖出去”，所以，你应该在开业之初，把某一天想像成你开业的第一天，然后你必须问自己，“我的生意做成之后，看上去应该是个什么样子，是如何运作的，能给人什么样的感觉，才能让我以高出现在 20 倍的价格把它卖出去？”你想对自己的公司开个什么价？你想开价 100 万美元？200 万美元？300 万美元？它应该发展成一个什么样子，才会让人来到你门前，对你说“我要买，我要买，我要买”？就像守候在雷·克洛克门前的那些加盟者一样。雷·克洛克说：“让我告诉你这些小生意是怎么运作的。让我告诉你这些小生意是怎么运作的。它做起来了而你就不用做了！我不是卖给你一份工作。我要卖给你一家公司，它会按规划不停地运转、运转、运转。”于是加盟者会说，“我愿意购买。”而雷·克洛克会说，“先别忙。首先你得去上学。”上什么学？汉堡包大学。

你必须有你自己的学校，你必须有一套自己的经营运作方式。而你的经营运作方式必须能将你和你所在行业的其他人区别开来，这样你才能成为他们当中的佼佼者，他们才会说，“你是个不一般的人物！你是个能干一番大事业的人物！”而你要干一番大事业，惟一的出路就是拥有一套干事业的体系。这正是雷·克洛克的理念。关键的出路在于体系，而不是人力，不是周围那些非凡的人才。照我说，每一个不同凡响的公司都有一套办法，让平凡人通过非凡的方式，把平凡的事情做出非凡的效果来！而体系，智能体系就是你撬动一切成就的杠杆！

第三部分第 7 节 与麦克尔·格伯对话(4)

迈克：我猜一切都很明朗了，因为你只要看看麦当劳就行了。这是一家产值上亿的大公司，可麦当劳的工作人员不过是高中毕业生，他们的工作就是按一下按钮，敲一下汉堡包的键，按下出盐的按钮，敲一下番茄酱的键。

真是太有意思了。汉堡包大学，我是说，这个概念也太离谱了。汉堡包大学。

可是，麦克尔，人们—比如说正在收听我们节目的小企业主们，真的可以效仿同样的模式吗？效仿雷·克洛克的那种培训方式吗？

麦克尔：我们大家都知道软件，软件的功能就是这样的。我是说我们生活在一个技术革命的时代！软件就是一个体系。

软件就能起到一种杠杆作用，使人们能完成一般人通常无法完成的事情。电脑使我们能够瞬间完成许多计算，而这些计算本身则完全超出了我们的理解力。软件是解决问题的系统办法，而你的公司必须成为你的软件。你们要明白，我在这么说的时候，并不涉及你究竟是做什么生意的。我不管你是不是一个财务顾问，是不是一个狮子狗美容师。我也不管你是不是在一家世界上最庞杂的大公司里工作。总之一句话，智能体系，普通人手中点石成金的智能体系。

迈克：这真是全新的理念。很显然，许多企业都在那里寻找非凡的人才，不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

同凡响的人才，在寻找最漂亮的简历和从一个学校到另一个学校的最高成绩。而你刚才说的这番话真是让人吃惊！我们在颠覆美国，麦克尔·格伯在扭转美国的乾坤，因为我们一直都以简历论英雄。简历、简历、还是简历。如果体系才是真正的答案，体系才是惟一的出路，那么按你说的话，一般人也能做出不一般的事情来，是吗？

麦克尔：想想看，如果是这样的话，如果这个理念可以在最不一般的那些公司身上一再得到印证的话，如果事实果真如此，对于我们今天谈到的有关知识工人的那套说法，有关我们需要加强人力资源的那套说法，还有人是最重要的资产—我们每晚都差不多是带着资产回家—的那一整套说法，这倒是个好消息……总之这一切看起来是公然违背事实的。事实和人们的直觉相反。事实是，如果我们懂得，我们就可以打造一个智能体系，让这个体系去完成一切工作。如果你能够教别人学会利用这套体系，那么你才谈得上经济扩张，才谈得上经济大爆炸，才谈得上自由！这才是真正的不同凡响！

迈克：哇！我敢说确实如此。

迈克旁白

如果你专心听了一秒钟，那你一定要认真地接着听下去，因为我们今晚的节目就是要开拓你的眼界，为黑暗之中不断摸索的你点亮一盏明灯。

接下来，我要提出一个特别的观念，然后再由此引出另外几个话题。在麦克尔·格伯的讲座录像中，在麦克尔·格伯的作品中，你会发现这个特别的观念。你会被这个观念所震动，你会被这其中的力量所震动。而这个观念就是麦克尔·格伯所说的“日常事务的暴虐”。

迈克：日常事务的暴虐，你的这个观念十分独到。你能把从前提到的这个观念再说说吗？“日常事务的暴虐”究竟是什么意思呢？

麦克尔：日常事务的暴虐就是每个人每天所经历的一切。每一个小企业主都要去工作，做生意。生意好坏完全依靠自己。做生意，做生意，还是做生意。

现在，他们不仅仅要做那些自己知道怎么去做的事情，他们还要去做那些自己不知道该如何去做的事情。他们被工作蚕食着。生意主宰了他们的未来，而不是他们主宰着生意的未来。他们的事业成了他们生活的全部，而他们的生活本身却不是他们最关心的。

这一切都是背道而驰的，我们的生活才是我们应该经营的事业。我们需要创造一个可行的生活方式。而创造可行的生活方式，惟一的选择就是逃离日常事务的暴虐，不再整天做啊、做啊、做啊，忙啊、忙啊、忙啊。要想逃离这一切，你必须创立一套包管一切的“启钥”智能体系，让这套体系来处理各种枯燥的日常事务，这样我们才能获得自由，获得解放，才能有效地让我们远离这一切。

第三部分第 7 节 与麦克尔·格伯对话(5)

迈克：我想帮助正在收听我们谈话的朋友们更清楚地理解我们目前谈论的内容。你刚才提到了 1952 年，提到了雷·克洛克，还有启钥革命。我想再把这个概念澄清一下，让那些对这种说法不太熟悉的听众更好地理解这个概念。“启钥革命”，你能给我们详细解释一下这个概念吗？

麦克尔：启钥革命就是指体系，体系是解决问题的惟一出路。AT&T 这么说的，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

雷·克洛克也是这么说的。克莱门特·斯通很多年前曾经写过一本有关体系的书，书中讲述了一种亘古不变的引向成功的体系。生命是一个体系，宇宙是一个体系，原子是一个体系，我们的身体是一个体系。我们现在彼此之间的关系是一个体系。眼下正在收听节目的听众是一个体系。每一个事物都是一个体系。

于是问题出来了，我们怎么才能超越丛林中的生活，俯瞰整个森林，认识我们自己究竟是怎样生活的呢？我们必须实现这样的超越。而我们一旦实现了这一超越，也就告别了目前的生活方式。

迈克：真是太发人深省了！一个突破性的观点！

迈克旁白

我敢打赌你从没想到会在现场节目中听到麦克尔·格伯的声音，他是《E 时代神话》一书的作者，该书风靡全美。如果你已经读过了《E 时代神话》，你要准备好看看他的新作《E 时代神话经理人》。这是一本非常值得一读的书。

我们接下来将讨论“E 时代神话掌控”和“E 时代神话学院”。不过在此之前，我知道还有一件事情是你们大家很想了解的。如果你读过《E 时代神话》，你一定记得书中那个 5 000 模式原型，“克隆的特许加盟原型”。我必须请我们了不起的麦克尔·格伯……

迈克：请给我们讲讲“复制”，“5 000”和“特许加盟原型”。

麦克尔：好的。在过去 20 年的时间里，我们的“E 时代神话学院”公司和 15 000 多个小企业打过交道。我们的客户遍及世界各地，他们有的在英国，有的在澳大利亚，有的在新西兰。加拿大各地都有我们的客户，美国各个州也都有我们的客户。所有这些客户都是小企业主，都是那些一度做啊做啊做啊、忙啊忙啊忙啊的人。就像我刚才说的，他们都被“日常事务的暴虐所蚕食”。而有一天这些人突然意识到“一定有比这更好的方式”，这个更好的方式就是要让你的生意运作起来，而不是让自己整天忙于做生意。那该怎么做呢？打造自己的特许加盟原型。

所以，迈克，我对每一个小企业主都这么说，我不管你们在什么地方—他们具体在什么地方并不重要；也不管他们是做什么的、是怎么做的；不管整个的经济状况是上升的还是下降的；不管他们是两个人做、一个人做，还是有 300 个员工或是 5 000 个员工。我说的规则是通用的，完全通用的。每次有人按照这个规则去做就一定能奏效。他们应该从今天开始，让他们的生意运作起来，去打造他们的特许加盟原型，打造他们那微妙的启钥体系。他们可以想像一下，把这个原型复制 5 000 次。他们可以在开办 5 000 多个和这个原型一样的企业，就像雷·克洛克一样，就像联邦快递一样，就像每一个理解启钥革命的真正含义的人一样。而这其中的理念就是要开创一个自动运作的生意，而不是一个需要你每天操劳的生意。

迈克：有人会说，你在一些录音资料中提到很多次雷·克洛克和弗雷德·史密斯，还有麦当劳和美体小铺。说到这里，你在一次录音讲座中还提到一个美发公司，这个公司正以一日千里的速度飞速发展。这就是 SuperCuts 美发连锁公司。他们所做的是不是和你刚才讲述的完全一致呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三部分第 7 节 与麦克尔·格伯对话(6)

麦克尔：没错。

事实上，那个创立 SuperCuts 的家伙，我们还有过一次不同寻常的谈话呢。

这个人以前是个卡车司机，他当时正深受中年危机的折磨。于是他去了一家美容学校，学会了如何理发。他身高六英尺八英寸，周围全是年轻的小姑娘，当然也有其他男士，不过在他的学习过程中，他是班里惟一——你知道—惟一被认为是个完全外行的人。他是个开卡车的！他是个开卡车的！他是个开卡车的！明白了吗？而他当时在美容学校里，坐在那儿，对自己说，“天啊，肯定有比这个更好的模式。肯定有比这个更好的模式。” 而最终，他所做的是，设计出了 SuperCuts 的经营体系。“我们这儿是这么做的。我们这儿是这么做的。这就是我们的招牌。”因为他打造了 SuperCuts 的体系，所以，他可以指导并雇用那些新手来理发。“你们这儿是怎么做的”，成了应聘人必问的一个问题。答案就是，“我们这儿是这么做的。我们这儿是这么做的。”

迈克:SuperCuts 真是超凡脱俗!因为他们有了 SuperCuts 大学,沿袭了雷 •克洛克的经营模式。你想到美发的时候，一般总会想到那些需要具备专业水准的男男女女。但是他把这些都演变成最基本的东西，这真是令人赞叹。

正在收听我们节目的听众当中也许会有人说,“这确实很了不起。但是我该怎么做呢？我需要做好哪些事情呢？ ”我记得你说过,“创新、修正，然后一体化”,你能不能用浅显的语言给这些听众解释一下这几个概念?

麦克尔：可以。但是我要先说明一件事。其实一个人如果正在收听这个节目或者停下了手中的活，来到了收音机旁边，那么他应该问自己这样一个问题，这个问题其实不是我提出来的，而是一个名叫巴克的人提出来的。这个问题就是，“什么事情是我能够去做、但又几乎不可能做到的事情，而这件事我一旦做到了，我的公司便将立即发生翻天覆地的转变？ ” 所以，SuperCuts 的创始人当初也是这样问自己,“什么事情是我能够去做、但又几乎不可能做到的事情，而这件事我一旦做到了，我的生意便将立即发生彻底的转变？同时在我的生意方式发生转变的过程中，我的生活也将发生转变？ ”

所以，你们要明白，必须打造一个经营寻常业务的不寻常的小企业。我所说的这个理念是面向各行各业、各种公司的，我不是在说你要去发明一种神乎其神的东西。任何一家公司。随便、随便、随便哪家目前正在那里做一些人人可做的“傻瓜事务”的公司。“我怎么通过不一般的方式完成这些傻瓜事务？ ”我的办法就是，问一个看似无法回答的问题，这就是“我能做什么？ ”

比如，一家医疗诊所。你去看大夫的时候一般会出现什么情况？你必须等！对吧？每个人都得等。这就是为什么有候诊室这么个地方的原因，这样你就可以等了！医生要问的这个看似无法回答的问题就是,“我怎么才能每一次都按照事先约定的时间出诊，每一次都不失约，否则就赔偿。我怎么才能做到这一点？ ”

迈克，任何一家医疗诊所，任何一个承包商，任何一个狮子狗美容师，总之，不管是谁，只要做到这一点，就彻底抓住了顾客的心理。然而，你怎么才能做到这一点呢？通过一个体系来做。你发明这种工作方式本身就是创新、量化和一体化的过程。这就是你提出的那个问题的答案。

迈克：这么说，创新就是发明？

麦克尔：发明一种新的方式，用新方式去做旧事务。而不是去发现一个新事务，再按照自己的老一套去经营这个新事务。我说的是新方式下的旧事务！新方

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

式下的旧事务！快捷，整洁，有保障，确保你的东西连夜准确无误地抵达目的地。达美乐比萨饼，30 分钟一个比萨饼。旧事务，新方式。就是这么回事。而每个人要想做到这一点，惟一的办法就是确立一个体系，一个掌握在凡人手中的非凡体系。

第三部分第 7 节 与麦克尔·格伯对话(7)

迈克：达美乐比萨饼，30 分钟内送达，上百万的利润。汤姆·莫纳汉，该理念背后真正的精神领袖。

麦克尔：他绝对是个精神领袖。他肯定痛恨我这么称呼他。

迈克：真有意思。现在我们在创新、在前进了。现在我们做啊做啊做啊，不过我们是以正确的方式在做。我们开始一步步走向目标。我正在向那里进发。我怎么才能知道这一切是有效的呢？

麦克尔：你知道这是有效的，因为看看它的结果就知道了。你要对它进行量化。迈克，你这个问题提得非常好！你要对它进行量化！

你找到了一个有效的生意模式，你要计算接下来发生的一切，把它的影响量化。于是你会发现在进行量化的这一刻，销售额就增长了 4%。而你猜接下来应该做什么，迈克？

迈克：在我们谈到下一点之前，在我们讨论量化以后要做的事情之前，在我们拿起《E 时代神话经理人》之前，我想再来谈谈一体化，给我们讲讲这个概念吧。

麦克尔：一体化！一旦你发明、开创了一种经营旧事务的新模式，一旦你对它进行了量化，并发现它绝对提高了你的利润，那么下面你要做的事情就是通常无人去做的事情。

一体化！

你必须严禁自由创意，至少是在业务的基本运作层次上作出这个选择。你要明白，每一个非凡的人，不管男女，每个拥有一家非凡企业的人都说过一句通常没人敢说的话，这就是“要么走我的路子，要么就走人”。要么走我的路子，要么就走人。

为什么？

因为你的模式有效啊！

而且这是你们区别于他人的地方。

所以一体化就是打造一个体系，所以如果你发现了有效的模式，那么每个在你公司内做这项工作的人，都必须以同样的模式来指导自己在工作中的行为。而这个，迈克，这个就叫做品牌，我们的生意品牌，不是其他人的品牌。这就是让你的生意不同凡响的地方。

迈克：我想起来，我去金考公司复印了很多东西。通常他们都统一着装，用统一的方式和你说话。他们通过品牌把复印业务做到了更高的层次。

接下来，我想问你这样一个问题。麦克尔·格伯，你曾经提出过这样一个概念，“生意中的动力点”，请你给我们讲讲什么是“生意中的动力点”？

麦克尔：生意中的动力点，当初我需要找一个词来描述存在于宇宙中心的强烈动力，于是就提出了这个概念。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你可以想像在宇宙中心存在一个强烈的动力源，而你的公司就是人类宇宙的中心。人们可以深刻地体验它的存在，感受它，品味它，爱它，恨它，或者在生活中与它有其他种种联系。你明白吗？

这种强烈的体验就是一个动力点。这是每一个不同凡响的企业所必备的特点。这是它存在于世上的方式，是一个品牌，是一种完全属于你个人资产的一种经营方式，而且这种方式是奏效的。

第三部分第 7 节 与麦克尔·格伯对话(8)

迈克：真是令人叹服！

你还曾经提过“实用理想主义者”这个概念。我一定要与你探讨一下这方面的问题，什么是实用理想主义者？

麦克尔：一个企业家必须是一个实用理想主义者。企业家绝不会生活在一个虚构的世界里。我是说，他们和我们都有这样的经历，大家都会做梦。但是，一个实用理想主义者会突然警醒，说道，除非这梦想能够在现实世界中得以实现，即这个梦想是实用的，否则就应该把它抛到脑后。除非它能让你达到一个更高的层次，有一番不同凡响的特别的作为，不然何必去想它呢？所以，这就是为什么这些不同凡响的公司能如此不同凡响。他们在做着一些平凡的事情，迈克，只是在以不平凡的方式去做，而这是因为他们具有一种成体系的观察视角，而不是一门心思地想着“再找一个人，再找一个人，再找一个人”。

你能想像吗，如果联邦快递只是一味想着如何雇到快手会怎么样？我是说，找一个手脚麻利的快手，找一个真正身手非凡的人，能做出非凡业绩的人。“我需要非凡的人才。”

迈克：而当他们做出了非凡业绩的时候，其他公司也会为他们开出更高的报酬，他们就会立即跳槽！

麦克尔：没错！而真正的资产是可以每晚都跟着你回家的。

迈克：你总能找到一个平凡的人。

麦克尔：对。

迈克：让平凡的人做不平凡的事。

麦克尔：我们大家都是平凡的人。

迈克旁白

如果你正在收听我们的谈话，你要立即记下一些东西。不管你是一名企业家、经理或技术人员，不管你是谁，是干什么工作的，你都要读一读这本书。为什么？因为它非常、非常、非常出色！这是你的当务之急。如果全美国最后只剩下四个人没有读过《E 时代神话》，而你是其中之一的话，那我要你在几分钟以内出现在巴诺或者 Borders①。

不过现在刚刚在你附近书店上架的，是我眼下正要推荐的这本，你一定要买的书，书名叫《E 时代神话经理人》，你手里一定要有这本书。

迈克：麦克尔·格伯，我一定得要你来说说《E 时代神话经理人》。你能不能带我深入地了解一下《E 时代神话经理人》这本书，给我讲讲这本书都说了些什么？

麦克尔：哦，这本书主要是说我们现在为许多家公司服务，为许多的企业主

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

服务，他们都开始在业务经营中使用我们的“E 时代神话掌控”软件，这套软件是我们出品的一套不同凡响的软件，它教人们如何以不一般的方式去完成一般的事务。它提供了一种体系办法，把专门技术以及生意上的专门技术带给小企业主们。在成千上万个用户中，每个人都会说，“哦，可是怎么才能让我的经理去这么做呢？怎么才能让我的经理去这么做呢？” 我对他们说，“你不能指挥你的经理去做任何事情。你应该去发现，一个人怎么才能通过学习用不一般的方式去完成一般的事务，从而成长为一名不同凡响的经理人。”绝大多数经理从来没有学过这种做事方式。所以，后来人们再向我发问时，我变得很无奈，最后只好说，“好吧，我告诉你怎么做，我会写一本这方面的书的。”

结果，这个系列花了我很长时间，比我在任何书上花的时间都多。我的这些书被命名为“E 时代神话丛书”。第一本是《E 时代神话》，第二本是《动力点》，第三本是《E 时代神话再现》，这一本叫《E 时代神话经理人》。我的下一本书很快就面世了，到时候《E 时代神话经理人》已经被上千万人烂熟于胸了，这本书的名字叫做《工作自由》。

迈克：等等！我得打断你一下！你从企业家讲到经理人，又讲到工作自由？听上去最后一个应该和你所谓的“技师”有关了。

麦克尔：被你说中了！

第三部分第 7 节 与麦克尔・格伯对话(9)

迈克：给我说说《工作自由》吧。

麦克尔：《工作自由》是针对“技师”的。换句话说，你怎么把“E 时代神话”宣扬的思维方式运用到企业主、经理人以及“技师”的身上，让他们每一个人都理解这一方式？

迈克：你是在改造整个企业界！

麦克尔：你说得没错！

但是，你要做到这一点，惟一的办法就是改造人们的思维方式。迈克，这一切与激情无关，而是在于思维，如何超越你现有的思维方式。

你还记得罗宾・威廉姆斯主演的那部电影《春风化雨》吗？记得在影片中，罗宾・威廉姆斯做了些什么吗？他说，“孩子们，跳到桌子上来。跳到桌子上来，站在上面是不是发现眼前的一切都变得不同了？站在上面是不是发现，眼前的一切都变得不同了？”站在上面是不是发现你的公司变得不同了？站在上面是不是发现你的工作变得不同了？

迈克：如果我记得没错的话，他们还抨击了他这个举动。所以，人们听到你在谈论改造自己的经营理念时，在你身边会不会也有人觉得你是个疯子或者什么的？

麦克尔：当然有。每个人都会觉得你很疯狂！因为所有其他的人都是以另外一种方式来行事的。

迈克：我指的就是这点。

麦克尔：每个人都会说，激情、行动、思考。激情、行动、思考。而我说的正好跟他们相反。这跟人们的直觉是全然相反的。迈克，它是对生活的颠覆，是对一切的颠覆。你和我现在都满怀激情，于是人们可能会说，“哦，我的上帝。这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

些家伙之所以那么成功，就是因为他们如此充满了激情。”蠢话！这和激情完全无关！一切都在于宇宙中的一个理性模式。什么宇宙？我的宇宙，你的宇宙，这个宇宙！这才是我们必须去做的事情。

迈克：我们来谈谈这个问题。有很多人非常疯狂，他们读了《E 时代神话》，读了《E 时代神话经理人》。他们说，“我愿意分享这种激情，分享这一使命。改造生意经营模式。麦克尔·格伯的力量毕竟有限。”你说“可以”。于是便出现了“E 时代神话掌控”，出现了“E 时代神话咨询”，并风靡全美。成千上万的人在他们的地方业务上开始了 E 时代神话。能给我讲讲这些事情吗，麦克尔·格伯？

麦克尔：哦，这一切都源自于公司的理念，这个公司就是“E 时代神话学院”。我刚才说过，我们现在已经做了有 20 年了。最初创建“E 时代神话学院”的原因是，我们想打造一个启钥体系，通过这个体系与那些小企业主一同合作。但是，我们要用非常非常低的成本，而不是非常非常高的成本。要是找专业人才，我得付给他们高薪，而他们的那些专业知识—如果他们想告诉我，不出一分钟就能全部告诉我。对这一切我感到厌恶，感到疲惫。我知道，迈克，有一个体系可以解决眼下正收听我们谈话的那些听众所面对的一系列问题。所以，我们打造了这样一个体系，然后再运作、运作、运作。整个思路就是建立一个咨询体系，然后把它放到一个绝对愿意给别人带来非凡影响的普通男士或女士的手中，以帮助人们解决问题。于是我们创造了“E 时代神话掌控”，这是我们的三年规划，计划把 E 时代神话推广到所有企业当中。我们还创建了 E 时代神话咨询，这样我可以把那些希望将 E 时代神话介绍到自己家乡的人们吸引来，教他们具体该怎么去做。

迈克：让一般人做出不一般的事情来。

麦克尔：完全正确。

迈克：我这里有一个问题，是一名先生提出来的，他叫麦特，来自阿拉巴马。他问，“麦克尔·格伯，一个企业家在刚开始建立生意体系时，最重要的一步是什么？”

第三部分第 7 节 与麦克尔·格伯对话(10)

麦克尔：你所能做的最为重要的事情，麦特，就是去读一读《E 时代神话》。现在，如果你还没有读过这本书的话，这就是你必须去做的第一件事。

你读完《E 时代神话》后需要做的第二件事，就是问自己这样一个问题，“我希望在生活中得到什么？” 麦特，先不要去想你的生意，把生意先放在一边。不然就是彻彻底底地浪费时间。麦特，忘了生意上的事情，这个和生意无关。你的生活才是你该关心的事情，所以你必须问自己“我想要的是什么？” 我的意思是说，你最根本的目标是什么？你还记得刚才我们说过要谱写一个故事吗？讲一个故事。我们的生活就是一个故事。问题是我们的生活故事总是由所有那些不相干的人在书写，问题是我们没有书写我们自己的故事。所以我们让客户所做的第一件事情就是这个。迈克，今晚我们的节目结束后，你回到家里的第一件事就是，想像一下你的 C.O.D.，想像你自己退场的日子，想像你出现在自己的葬礼上，突然你开口说话了。你在自己的葬礼上，你开口对所有出席葬礼的人说，“听着，我必须给你们讲一个故事。没有任何人能像我这样来讲述这个故事。没有任何人像我这样了解我自己。”你已经死了，迈克，明白吗？你在最后的日子来临之前，在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

临死之前做了这段录音。你会给他们讲一个什么样的故事呢？

好了，今天就是你余生的第一天。老生常谈，简直是老生常谈。但事实是，今天就是你余生的第一天，毋庸置疑！

想像一下，今晚回家开始书写讲稿，为你将要在自己葬礼上发表的录音讲话作准备，到时候，你要说，“嘿，我想给你讲一个家伙的故事。他的名字就叫迈克。不管他是多大才开窍的，总之，有一天他决定他要有意识地、完全有意识地去打造他的余生。而这就是他的故事。”

迈克：然后，一旦你有了故事，就不停地去讲，讲啊，讲啊。

麦克尔：讲、讲、讲，然后将它付诸实践，迈克。但是没有人这么做。每个人都在那里随波逐流。

迈克：每个人都在那里忙啊忙啊忙啊。

麦克尔：忙、忙、忙，而且我跟你说，如果这一切奏效了，他们就沾沾自喜。如果没奏效，他们就怨天尤人。

迈克：这真是一个重大的突破！你知道吗，你正在扭转乾坤，告诉人们他们要的是普通人，而体系是解决问题的真正出路。

麦克尔：你说得太对了！所有事情都可以通过一个非凡的方式来实行。问题是我们太专注于人力。没有把注意力放在工作本身上。所以，我们要问问自己，“怎么才能把工作做好？”而当我们能超越自己的经验，站在一个更高的层次上看着自己工作的样子，我们就能发现一个更好的模式，又一个更好的模式，再一个更好的模式。这就是所谓的创新。

迈克：创新，量化，一体化。

一个叫泰瑞的听众想弄清楚一件事情。他对《E 时代神话》非常感兴趣，他想知道怎么才能改变自己的生活，怎么才能更多地在生活中应用 E 时代神话的理念。他提出的问题是，“我怎么才能成为一个挂牌的 E 时代神话咨询员？”

麦克尔：要想成为挂牌的 E 时代神话咨询员，首先，你要去读《E 时代神话》。如果 E 时代神话改变了你的思维，显然你深受启发。如果你没有感觉，那就到此为止了。如果你受到了启发，那么你接下来要问自己这样一个问题，“我愿意把 E 时代神话的理念拿出来，和世界各地的小企业主一同分享吗？”

要明白，这是非常关键的一点。如果答案是“是”，那么你要着手获取 E 时代神话咨询员的资格，我们有一套资格认定系统，你要交纳一定费用，而我们要通过这个系统教人们，如何将我们的 E 时代掌控软件推广给世界任何一个地方的任何一个人。

所以，要把作为一名挂牌的 E 时代神话咨询员视为一件很好的事情，而且你不必非到隔壁邻居那里推广。我们做的是网上推销，我们把它做成了网上业务，是在线咨询!我们的挂牌 E 时代神话咨询员可以将全世界都轻松掌握在自己手中。所以他们可以与世界各地的人合作。这和我们一样。我们在澳大利亚的挂牌 E 时代神话咨询员就与英国的客户一同合作。而在英国的挂牌 E 时代神话咨询员也会有澳大利亚的客户。你可以与任何一个地方的任何一个人开展业务，不管你自己身在何方。就在你的家里做起。

迈克：把 E 时代神话的理念带给千百万中小型企业。

第三部分第 7 节 与麦克尔·格伯对话(11)

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

麦克尔：迈克，我还要补充说明最后一点。

有三个机会—把 E 时代神话应用到你自己的公司中；成为挂牌 E 时代神话咨询员；或者，第三，真正地加入 E 时代神话经理人的队伍。但是，不管选择哪一个，你都要拨打电话 1-800-221-0266，说，“我想把 E 时代神话应用到我的生意当中来。我想成为一个挂牌 E 时代神话咨询员。或者，我想成为一名挂牌的 E 时代神话经理人。告诉我我该怎么做。”

或者你可以说，“我想见见麦克尔·格伯本人。”不过，你要明白，我老了，迈克，我是说，我上岁数了，不会干太长时间了，我厌倦了在这其中工作个没完。我要运作它，我要出去宣讲我的故事，去把我的故事讲给千百万个小企业主听，他们在那里等着被改造。而这就是我来到这里的原因。

迈克：你的话太精彩了！

我们还有大概一分半钟的时间。我们下面要做的是，用大概一分钟的时间，我想把 20 年的积累压缩成一点。我想让一个人明天就能够走出来，说，“这是 E 时代神话。这就是我说的东西。”我们有了麦当劳，我们有了金考，你能不能给我们指出一两个方向，让我们在今天这个社会里再创出一条成功的生意之路。

麦克尔：一个成功的企业不需要它的主人。一个成功的企业不需要它的主人就可以自行运作。托上帝的福，“E 时代神话学院”一直在正常的运作之中。我从来不用亲临公司。我现在是在长岛，而公司在那里照常运转。我们在世界各地都有许多人在做挂牌 E 时代神话咨询员的工作，把一切派送出去，派送出去，不停地讲述同一个故事，不停地在创造产出。迈克，你无法想像这巨大的影响力，一切都持续了 20 年了。这就是它不同凡响的地方！

迈克旁白

听众朋友，你们在这个节目结束时一定要学会几点。

一般人做不一般的事。你在节目结束时应该已经意识到，关于企业家的神话如今简直成了美国精神和美国商界的一种疾病。

而麦克尔在这里所说的一切恰好扭转了这一局面。

我们的节目现在就要告一段落了。虽说迈克·里特曼和麦克尔·格伯在这 57 分钟内不能面面俱到地把整个故事都详细地说给你听,但至少你应该明白这一点。

《E 时代神话》是你要迈出的第一步。我要告诉你，你一定迫不及待地想买到一本《E 时代神话》，我还要告诉你，这本书我本人已经读过 18 遍了！我的书都翻烂了。这是我的书，从头到尾都卷了边，破烂不堪。

迈克：我要告诉你的是，麦克尔·格伯，《E 时代神话》改变了我的生活！今晚的谈话改变了我的生活！而且我也为我的听众们感到非常高兴，因为他们今晚有机会听到你从头到尾，一步步、一层层地细说了你的理念，足足说了 57 分钟。我要从心底里说一声，谢谢你，麦克尔·格伯，谢谢你的到来。